

Die ökonomischen Grenzen kapitalistischer Organisation und Technik

VON
DR. KARL BERNHARD

1938



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548304_0146

DIE ÖKONOMISCHEN GRENZEN
KAPITALISTISCHER
ORGANISATION UND TECHNIK

INAUGURAL-DISSERTATION

ZUR ERLANGUNG
DER DOKTORWÜRDE DER STAATSWIRTSCHAFTLICHEN FAKULTÄT
DER LUDWIG-MAXIMILIANS-UNIVERSITÄT
ZU MÜNCHEN

VORGELEGT VON
KARL BERNHARD
DIPLOMVOLKSWIRT
AUS OPPAU

DRUCK: SAARDEUTSCHE VERLAGSANSTALT G.M.B.H., SAARBRÜCKEN



*MEINEN LIEBEN
ELTERN UND GESCHWISTERN
IN DANKBARKEIT
GEWIDMET*

Vorwort

Bei Inangriffnahme dieser Abhandlung über die ökonomischen Grenzen kapitalistischer Organisation und Technik erwies es sich als nächstliegende Notwendigkeit, das diesbezügliche und in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur nur sporadisch eingestreute Tatsachenmaterial zusammenzufassen und zu ordnen. Darüber hinaus bemühten wir uns, an bereits Gesagtes anknüpfend, die um die ökonomischen Grenzen einer fortschreitenden, am Rationalprinzip orientierten Vervollkommnung der Organisation und Technik sich rankende Problematik womöglich weiterzuführen. Diese Aufgabe erschien umso dankenswerter, als es u. W. eine umfassendere, systematische Behandlung der ökonomischen Grenzen kapitalistischer Organisation und Technik bisher nicht gab.

Wie sich das aus der Natur des Gegenstandes ergibt, möchte die vorliegende Arbeit gleichzeitig als ein Beitrag zu den Entwicklungstendenzen kapitalistischer Organisation und Technik gewertet werden. Sie hätte ihren Zweck erfüllt, wenn sie zur Erkenntnis des Wesens und der Möglichkeiten technisch- und organisatorisch-ökonomischer Entwicklung ein Quentchen mit-helfen könnte.

Es ist dem Verfasser eine angenehme Pflicht, seinem verehrten Lehrer, Herrn Geheimrat Prof. Dr. Adolf Weber, auch an dieser Stelle zu danken für die Förderung, die er von ihm allzeit erfahren hat.

Besondere Umstände verzögerten die Drucklegung der Arbeit, die bereits im Frühjahr 1935 fertiggestellt war.

Oppau am Rhein, im August 1938.

Karl Bernhard

Einleitung

Seitdem mit der Heraufkunft des Konkurrenzsystems gegen Ende des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts die Technik und ihre „hehre Mutter“, die Naturwissenschaften, ihren Triumphzug im Reiche der Wirtschaft antreten konnten und dank ihrer revolutionären Durchschlagskraft anscheinend unbegrenzte Entwicklungsmöglichkeiten für Wirtschaft und Gesellschaft erschlossen: seitdem wurde die Frage nach dem „Wohin“ dieser technisch-wirtschaftlichen Entwicklung immer wieder von neuem, und je länger desto mehr, mit erhöhter Dringlichkeit auf die Tagesordnung insbesondere wirtschaftswissenschaftlicher Diskussion gesetzt.

Verhältnismäßig rasch hatte man vergessen, daß der technisch-wirtschaftliche Fortschritt über „Hekatomben von Blut und Tränen“ seinen Einzug in die neue Zeit gehalten hatte, und die sich immer mehr durchsetzende Erkenntnis, daß die technisch-organisatorische Entwicklung und das damit aufs engste verbundene Wachstum der volkswirtschaftlichen Produktivität eine der wichtigsten Voraussetzungen sozialen und wirtschaftlichen Fortschrittes bildet, läßt es begreiflich erscheinen, wenn die Technik und ihre die Produktivität steigernde Entwicklung gerade in jenen, dem Umbruch folgenden Dezenien für die arbeitende Menschheit bald der vornehmste Ankerplatz wurde für die „Hoffnungen auf steigende Lebensannehmlichkeit und auf eine Zeit allgemeiner Wohlstandsfülle“. Und damals wie heute bilden die als schrankenlos angenommenen Möglichkeiten einer technisch- und organisatorisch-ökonomischen Entwicklung der Produktivkräfte den Hauptinhalt „aller Träume der Gesellschaftsreformer“, gleichwie die technisch-organisatorisch fundierten Steigerungsmöglichkeiten der Produktivität ein gut Teil der Hoffnungen des praktischen Sozialpolitikers umschließen.

Verlangen demnach die ökonomischen und sozialen Interessen eines Volkes die nachdrücklichste Förderung und Begünstigung aller Produktions- und Organisationsmethoden, die neue Möglichkeiten zur Steigerung der Produktivität und damit des Volksreichtums erschließen, so kann es für die Wirtschaftsgesamtheit von nicht minder großem Interesse sein, zu erfahren, ob und welche objektiven Schranken ihrem diesbezüglichen Wollen hemmend entgegenstehen. Viele allerdings glauben — man könnte sagen: mit geradezu religiöser Inbrunst — an unbegrenzte Möglichkeiten technisch- und organisatorisch-ökonomischer Entwicklung und sehen deren Produktivitätskurve wie in der Vergangenheit so auch für die fernere Zukunft sich immer steiler nach oben richten — solange, bis sie ihre menschenerlösende Mission dereinst erfüllt und die soziale Frage gelöst haben wird.

Allein es gibt keine Gründe, die es notwendig und selbstverständlich erscheinen ließen, die produktivitätssteigernde Wirkung als ein der technisch-

organisatorischen Entwicklung innewohnendes, infinites Prinzip zu werten. Eine Betrachtung, die den technisch-organisatorischen Fortschritt als ökonomisches Grenzproblem in den Mittelpunkt ihrer Ueberlegungen rückt, insbesondere also die inneren Grenzen der ökonomischen, auf die stetige Steigerung der Produktivität hinwirkenden Fortschrittsprinzipien technisch-organisatorischer Entwicklung herauszuarbeiten versucht, kommt — in Respektierung dieser tatsächlich vorhandenen Grenzen — zu einer wesentlich nüchterneren Beurteilung der Möglichkeiten zur Steigerung des Volksreichtums, als es besonders der marxistische Sozialismus — aus Gründen, die durchsichtig genug sind — für möglich oder auch nur für wahrscheinlich halten will.

Denn neben der Sorglosigkeit, mit welcher sich die Produktivitätsfanatiker jeglicher Richtung von den der technisch-organisatorischen Entwicklung zugrunde liegenden ökonomischen Zusammenhängen (schon soweit sie kapitalismäßiger Art sind) „emanzipieren“ zu können glauben, bildet die oft gänzliche Ignorierung der ökonomischen Grenzen einer fortschreitenden, am Rationalprinzip orientierten Vervollkommenung der Organisation und Technik eine Hauptursache für die ganz phantastischen Vorstellungen, die hinsichtlich des möglichen Steigerungsgrades der Produktivität bestehen, wobei man dann gewöhnlich das Konkurrenzsystem und seine wirtschaftlichen Voraussetzungen dafür verantwortlich zu machen versucht, wenn diese „Produktivitätsreservoir“ nicht erschlossen werden können.

Wenn die vorliegende Arbeit den Versuch unternimmt, die ökonomischen Grenzen kapitalistischer Organisation und Technik einer eingehenderen Untersuchung zu unterziehen, so könnte man vielleicht der Meinung sein, die gewonnenen Ergebnisse hätten Gültigkeit nur für die Konkurrenzwirtschaft. Demgegenüber darf betont werden, daß nach der ganzen Natur der zugrunde liegenden wirtschaftlichen Verhältnisse den vom technisch-organisatorischen Fortschritt beeinflussten Entwicklungstendenzen der Produktivität eine universalökonomische Bedeutung zukommt und durch eine Aenderung der Wirtschaftsordnung nicht etwa aufgehoben werden können. Auch bezüglich der technisch-organisatorisch fundierten Möglichkeiten zur Steigerung der Produktivität ist der arbeitende Mensch — in jeder irgendwie gearteten Form der Gesellschaftswirtschaft — auf verhältnismäßig knappe Ration gesetzt. Und ebenso wie in der Vergangenheit wird er auch in Zukunft den Adamsfluch nicht abzuschütteln, sondern in die nicht minder harte Losung umzubiegen vermögen: „Im Schweiße Deines Angesichtes sollst Du rationell wirtschaften!“ (Sombart).

*

Gemäß ihren Voraussetzungen — Privateigentum und private Initiative, freie Konsum- und Arbeitswahl — bleibt auch die Wirtschaftsordnung im nationalsozialistischen Deutschland grundsätzlich und vom System her gesehen (gebundene) Verkehrswirtschaft, die das auf Nutzen- und Kostenvergleichen beruhende Ertragsstreben und die Konkurrenz notwendig in sich schließt. Insofern müssen auch für die nationalsozialistische Wirtschaft die hier behandelten ökonomischen Grenzen einer fortschreitenden, auf die Steigerung der Produktivität gerichteten Vervollkommenung der Organisation und Technik, wie sie generell durch die jedweder Wirtschaftsform zu Grunde liegenden

natürlichen Bedingungen, speziell durch die funktionellen Notwendigkeiten des heute herrschenden Wirtschaftssystems umrissen sind, von großer Bedeutung sein. Denn gerade die aus der nationalsozialistischen Wirtschaftsauffassung heraus geborene Forderung, daß die Politik die Wirtschaft zu führen, daß der Gemeinnutz, das wohlverstandene Dauerinteresse der völkischen Gemeinschaft die letzte Grenze allen Wirtschaftens zu bilden hat, verpflichtet die Wissenschaft erst recht, diese „letzte Grenze“ im ungeheuer mannigfaltigen Wirtschaftsgeschehen in ihre Elemente, in ihre „Teilgrenzen“ zu zerlegen, damit diese Forderung auch möglichst weitgehend mit Erkenntnissen gefüllt werden kann.

Auch die Erkenntnis hat die jüngste Zeit wieder mehr in den Vordergrund der Beachtung gerückt, daß die Grenzen ökonomisch zweckmäßigen, d. h. am Rationalprinzip orientierten Wirtschaftens durchbrochen werden können und u. U. durchbrochen werden müssen im Interesse politischer Zielsetzungen. Die ökonomischen Grenzen sog. kapitalistischer Organisation und Technik stellen für die Politik lediglich eine Orientierungsmöglichkeit dar, nichts Starres und unter allen Umständen zu Berücksichtigendes — wie ja die Erzielung eines möglichst großen Sozialproduktes nicht unbedingt das für die Volksgemeinschaft Vorteilhafteste zu sein braucht. So kann z. B. die politisch als unerläßlich erkannte Erkämpfung der völkischen Nähr- und Wehrfreiheit in ihrem Bestreben, auch die unergiebigsten Böden bzw. Rohstoffquellen zu bewirtschaften, über die Grenzen des bloß ökonomisch Zweckmäßigen hinauszugehen im Interesse bestmöglicher Existenzsicherung der Nation. Auch hier liegen die Grenzen des technisch Möglichen bedeutend höher als die Grenzen des ökonomisch Zweckmäßigen. Von diesem Gesichtspunkte aus betrachtet befindet sich die „letzte Grenze“ deutschsozialistischer Wirtschafts- und Sozialpolitik nicht etwa dort, wo eine knappere oder teurere Güterversorgung zu befürchten steht, sondern dort, wo eine Beeinträchtigung der nationalpolitischen Freiheit und eine Einschnürung der Existenzgrundlagen der Volksgemeinschaft die unvermeidliche Folge wäre. Die Durchbrechung des ökonomischen Prinzips durch das politische Prinzip bedeutet jedoch nicht dessen Aufhebung. Es wird nur Mittel für höhere Ziele: Die durch die Dauerinteressen der völkischen Gemeinschaft bestimmte Politik schafft neue Zweckinhalte, in welche die am ökonomischen Prinzip orientierte Wirtschaft in Erfüllung ihrer völkischen Mission gleichsam einströmt.

Im Uebrigen möchten wir darauf hinweisen, daß man den von allen Nationalsozialisten auf das schärfste bekämpften Kapitalismus nicht verwechseln darf mit dem Wirtschaftssystem, mit dessen Hilfe der Erfolg der Erzeugung im Rahmen des für die Volksgemeinschaft als zweckmäßig Erkannten auf ein möglichst großes Ergebnis zu steigern ist.

Erstes Kapitel

Grundlegendes

Erster Abschnitt

Konkurrenzwirtschaft und technisch-ökonomischer Fortschritt.

Der technisch-ökonomische Fortschritt¹⁾ ist das vornehmste Mittel zur Steigerung der Produktivkräfte einer Volkswirtschaft. Er hilft mit den Fonds schaffen, aus dem wachsende Menschenmassen nicht bloß ernährt, sondern darüber hinaus besser ernährt werden können. Sein Schicksal in einem bestimmten Wirtschaftssystem: ob er erweckt, stets neu angefacht und kontinuierlich vorangetragen oder ob er weitgehend unterbunden und gehemmt wird, muß folglich für die Beurteilung dieser Wirtschaftsordnung — soweit deren Bewertung als Mittel zum Zwecke bestmöglicher Steigerung der Produktivität in Frage steht — mit ausschlaggebend sein. Die Beantwortung der Frage, ob die Konkurrenzwirtschaft für diesen Fortschritt einen günstigen Boden abgibt oder nicht, kann deshalb ein weit über die Theorie hinausgehendes, unmittelbar praktisches Interesse beanspruchen. Im Folgenden soll gezeigt werden, daß zwischen der Art der Wirtschaftsordnung und der Art und dem Tempo technisch-ökonomischen Fortschritts ein enger Konnex besteht.

1. Wirtschaftsfreiheit und Fortschritt der Technik.

Vorweg könnte man auf die Tatsache der „erstaunlichen Parallelität der technischen Entwicklung und der Produktionssteigerung“ einerseits und der „Befreiung des Wirtschaftslebens von hemmenden Schranken im Sinne des Wettbewerbes“ andererseits hinweisen und so „zum mindesten vermuten, daß die Konkurrenzwirtschaft den Stand der Technik in günstigem Sinne einflußt“²⁾. Ist diese „erstaunliche Parallelität“ rein zufällig oder hat sie tiefere Ursachen? Warum steigt erst mit dem Ausgang des 18. Jahrhunderts das „Zeitalter der Maschine“ herauf? Warum trat gerade in jener Zeit die Technik ihren Siegeszug an im Dienste der Steigerung der Produktivkräfte?³⁾

Es kann zunächst keinem Zweifel unterliegen, daß das erste Erfordernis eines technischen Fortschritts die Naturerkenntnis ist. Ohne die Voraussetzung

¹⁾ Der Einfachheit halber ist Technik hier im umfassenden Sinne aufgefaßt, umschließt also auch die Organisationstechnik.

²⁾ Halm, Konkurrenz, S. 93.

³⁾ Vgl. hierzu insbes. Dietzel, Techn. Fortschritt; v. Gottl, Wirtsch. und Technik; Sombart, Kapitalismus III.

einer gewissen Reife der Naturerkenntnis ist eine technische Entwicklung nicht möglich. Insofern kann man sagen: Wären seit dem Ausgang des 18. Jahrhunderts nicht solche umwälzenden Fortschritte in der Naturerkenntnis erzielt worden; wäre die moderne Technik — im Gegensatz zur alten, vorwiegend empiristisch-traditionellen — insbesondere seit jener Zeit nicht auf eine exakte naturwissenschaftliche Grundlage gestellt worden, welche das Erfinden sozusagen am laufenden Bande gestattete: nie hätte späterhin, trotz der Konkurrenzwirtschaft, die technische Entwicklung derartig gewaltige Fortschritte machen können.

Aber der oft gemachte Hinweis, daß das in der Technik selbst liegende „Prinzip der Progressivität“, wonach — wir gebrauchen eine Formulierung Sombart's — „der wissenschaftlich unterbauten Technik eine Tendenz zu grenzenloser und fast automatischer Ausweitung des technischen Wissens“ innewohne, eine auf exakter naturwissenschaftlicher Grundlage ruhende Technik also aus sich heraus den technischen Fortschritt hertreibe, genügt nicht, um die seit Ausgang des 18. Jahrhunderts so mächtige Entfaltung der modernen Technik restlos zu erklären. Ebenso einseitig wäre es, wollte man den „Strom der Erfindungen“ vor allem oder gar ausschließlich aus dem Ausbau des Patentrechtes herleiten, wenn auch nicht verkannt werden soll, daß die erwähnten Momente für die Entfaltung der erfinderischen Produktivität von nicht zu unterschätzender Bedeutung waren und sind.

Will man sich ein objektives, den geschichtlichen Tatsachen gerecht werdendes Urteil darüber bilden, warum, unter welchen Voraussetzungen — außer dem Stand der Naturerkenntnis — es erst seit dem Ausgang des 18. Jahrhunderts zur Revolutionierung der Technik im Reiche der Wirtschaft kommen konnte, dann muß man sich die soziale Bedingtheit des technischen Fortschrittes klar machen.

Denn mit und neben der Naturerkenntnis ist für den technischen Fortschritt von nicht geringerer Bedeutung „eine soziale Ordnung, welche den Erfindetrieb nicht zu lähmen, sondern zu stacheln tendiert“ (Dietzel). Erst nachdem beide Bedingungen gegeben waren, d. h. erst nachdem unter dem Ansturm der politischen und ökonomischen Befreiungsgesetzgebung die erstarrte Zunftzwangswirtschaft mehr und mehr dem System der freien Verkehrswirtschaft weichen mußte; erst nachdem unter dem Einfluß und dem antagonistischen Widerspiel der alsbald hervorquellenden Kraftströme und Grundelemente dieser neuauftretenden „kapitalistischen“ Wirtschaftsordnung: dem Erwerbsstreben und der Konkurrenz, die einzelnen Wirtschaftssubjekte gezwungen wurden, im Rahmen unternehmungsweiser Produktion von den sich bietenden technischen Möglichkeiten bestmöglichen Gebrauch zu machen, konnte die Technik ihren wirtschaftlichen Siegeszug antreten. Wäre die Wirtschaft weiterhin unter der Vormundschaft des „Ancien régime“ geblieben; wären Mensch und Wirtschaft nach wie vor gleichermaßen in ihrer Handlungs- und Entschlußfreiheit gefesselt geblieben: dann hätten sie — wie die Geschichte der Technik auf das eindringlichste lehrt — das dank einer ausreifenden Naturerkenntnis anwachsende Konto der Erfindungen und technischen Möglichkeiten günstigstenfalls doch nur pfennigweise abheben können.

Als die wichtigsten mitbedingenden sozial-wirtschaftlichen Faktoren der Revolutionierung der ökonomischen Technik lassen sich die folgenden bezeichnen:

a) Der Abbau des Systems der Zunftzwangswirtschaft und das rasche Vordringen des Systems der auf dem Erwerbsstreben und dem Wettbewerb beruhenden Verkehrswirtschaft. In den Mittelpunkt allen Wirtschaftens tritt der selbstverantwortliche Unternehmer, der sich im „Marktkampf“ seiner Haut zu erwehren hat, stets darauf bedacht sein muß, die sich bietenden technischen Möglichkeiten als stärkste Waffe im Kampf um sein wirtschaftliches Dasein zu benutzen. Wie in Unterabschnitt 2 noch zu zeigen ist, ist es in der Struktur der Konkurrenzwirtschaft begründet, daß sie „jede Neuerung, wie sie eine neue Erfindung ermöglicht oder erzwingt, willkommen heißt, ganz im Gegensatz zu anderen Wirtschaftssystemen...“⁴⁾. In der Folgezeit schuf dann die Konkurrenzwirtschaft ein umfassendes System zur Förderung der Technik und des Erfindungswesens z. B. durch Errichtung von technischen Lehranstalten, Erfindungsbureaus usw.⁵⁾ — Die im Gefolge der Befreiungsgesetzgebung heraufsteigende neue sozial-wirtschaftliche Ordnung brachte dann

b) Die Freiheit der Technik und des technischen Schaffens. Während der Erfinder nicht mehr die Schikanen einer ängstlich besorgten Bürokratie zu verbrannt“ wurde, werden ihm nunmehr „Ruhmeskränze geflochten“. Während früher das Erfinden nur eine vorübergehende Beschäftigung war, die zudem mit der feindseligen Stimmung der Zeitgenossen zu rechnen hatte, wurde nunmehr das Erfinden zu einem angesehenen und geehrten Beruf. Jetzt, da der Erfinder nicht mehr die Schikanen seiner ängstlich besorgten Bürokratie zu erdulden, oder zu befürchten hatte, daß ihm „alle Welt seine Bude stürmen“ werde; jetzt, da er als Frucht seiner Arbeit „Triumph und Lohn“, nicht Strafe und Schaden zu erwarten hatte, konnte sich sein Drang zu erfinden frei und mit größter Wirksamkeit entfalten. Erst nachdem sich diese Wandlung des sozialen Milieus und der geistigen Atmosphäre vollzogen hatte; erst nachdem eine „neuerungssüchtige“ wirtschaftliche Ordnung sich um den ideen- und erfolgreichen Erfinder geradezu riß, konnte das in der wissenschaftlich unterbauten Technik liegende Prinzip der Progressivität zur vollsten Auswirkung kommen, konnte insbesondere die ökonomische Technik ihren Siegeszug beginnen. — Weiterhin aber wäre die radikale Stoßkraft, mit der sich die technische Entwicklung nachgehends in der Wirtschaft durchsetzte, nicht denkbar ohne die dem wirtschaftenden Menschen anläßlich der sozial-wirtschaftlichen Umwälzung zuwachsenden „Grundrechte“, als da sind

c) Die Freiheit des Betriebsumfanges, der Betriebsform, des Handels, die Freizügigkeit und die Vertragsfreiheit.

3. Die Freiheit des Betriebsumfanges hatte zur Folge, daß die Betriebskonzentration mächtig voranschritt und die Arbeitsteilung immer besser durchgebildet werden konnte. Die Zerlegung des Arbeits- und Produktionsprozesses in einfachste Verrichtungen befruchtete die mechanische Phantasie und leistete der Erfindung „eiserner Sklaven“ Vorschub. Die sich herausbildenden Groß-

⁴⁾ Sombart, Kapitalismus III 1 S. 87.

⁵⁾ S. z. B. Sombart 1 c. S. 87 f.

betriebe wurden geradezu zur „Massenbasis der Rationalisierung“ (Gottl). Erst mit dem Recht „beliebigen“ Betriebsumfanges war die Voraussetzung geschaffen für den rationellen Einsatz leistungsfähiger Maschinen. Der rentable Einsatz derselben drängte zum Großbetrieb und zum wachsenden Betrieb. Denn nur bei kontinuierlicher Massenproduktion können sie „optimal“ ausgenutzt werden, massenhafte Produktion ist ihr Lebenselement. Es liegt darüber hinaus im Zuge der produktions- und instrumentaltechnischen Entwicklung, daß die Aufstellung leistungsfähigerer Maschinerie bzw. die Errichtung leistungsfähigerer Produktionsanlagen immer größere Kapitalien erfordert. Wäre dem Unternehmer das Recht der Freiheit der Betriebsform versagt worden, er wäre in den seltensten Fällen in der Lage gewesen, solch große Kapitalmassen, wie sie die leistungsfähigsten Produktionsmittel erforderten und im Laufe der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung immer mehr erforderten, allein aufzubringen. Die Freiheit der Betriebsform gestattete es dem vorwärtsdrängenden Unternehmer, den auf sich selbst gestellten, regelmäßig kapitalschwachen Einzelbetrieb in eine Gesellschaftsunternehmung zu verwandeln. Das dadurch aufkommende Aktienwesen erleichterte die Ansammlung großer Kapitalmassen aus kleinen und kleinsten Teilchen, ermöglichte die Anschaffung kostspieliger, vervollkommneter Produktionsmittel und gab derart dem technischen Schaffen eine breitere materielle Grundlage und neuen Antrieb.

Das Wachstum der Betriebe, die fortschreitende Betriebskonzentration hätte sich nicht vollziehen können, hätte die Freizügigkeit und der (zumindest inländische) Freihandel nicht die notwendigen ökonomischen Vorbedingungen geschaffen. Erst die Freizügigkeit in Verbindung mit der Vertragsfreiheit konnte den industriellen Großbetrieben die notwendigen und in wachsendem Maße benötigten Arbeitskräfte zuführen. Die wachsende Bevölkerungsdichte speziell der Industriezentren schuf ihrerseits durch die Massierung des Bedarfs bessere Absatzverhältnisse und bildete den besten Boden für das Aufkommen neuer Großbetriebe. Weitaus wichtiger jedoch ist in diesem Zusammenhang die Tatsache, daß erst dann, nachdem für Menschen und Güter die Verkehrsfreiheit verwirklicht war, den transporttechnischen Fortschritten die Bahn frei gemacht wurde. Dadurch wurde der Marktraum für den Absatz der Produkte, der Transport von Menschen und Gütern ungemein erweitert bzw. erleichtert. Diese Tatsachen waren ihrerseits für die Existenz- und Expansionsmöglichkeiten der Großbetriebe von dem denkbar günstigsten Einfluß. Die zunehmende Marktausweitung: extensiv durch die Verbilligung des Transports, intensiv durch die infolge der produktions- und organisationstechnischen Fortschritte erreichte Verbilligung der Produkte, gestattete die Vergrößerung der Produktionsanlagen, ermöglichte die fortschreitende Vervollkommnung der Arbeitsteilung, gab dem Mechanisierungs- und Maschinisierungsprozeß und damit dem produktions-technischen Fortschritt neue Impulse und steigerte die erfinderische Produktivität. —

Auch wenn man dem Stande der Naturerkenntnis, dem in der wissenschaftlich unterbauten Technik liegenden Prinzip der Progressivität sowie der Ausgestaltung des Patentwesens die ihnen für die moderne Revolutionierung der

Technik zukommende Bedeutung als mit bedingende Faktoren zuerkennen muß, so kann doch darüber kein Zweifel sein, daß es politische, soziale und wirtschaftliche Triebkräfte waren, daß, kurz gesagt: die aus diesen Kräften erweckte konkurrenzwirtschaftliche Ordnung es war, die der praktischen Verwertung und intensiven Förderung der technisch-wissenschaftlichen Errenschaften im Dienste der Steigerung der Produktivkräfte den Weg frei machte.

Die technisch-industrielle Revolution seit dem Ausgang des 18. Jahrhunderts ging also keineswegs so vor sich, daß die technische Entwicklung, nachdem sie einmal von den exakten Naturwissenschaften einen Anstoß erhalten hatte, sich „selbststeigernd“ in Gang setzte; jede einzelne Erfindung eine Reihe anderer nach sich zog, bis schließlich die ganze technische Entwicklung lawnenartig anwuchs und auf die bisherige Produktionsweise, d.h. auf die Wirtschaft übergreifend diese revolutionierte, um dann von hier aus auf die sublimsten Zweige menschlichen Zusammenlebens bestimmenden Einfluß auszuüben. Diese Auffassung ist in ihrer letzten Konsequenz mit der materialistisch-technologischen Geschichtsauffassung identisch, welche — auf eine kurze Formel gebracht — „die Wirtschaft zu einer Funktion der Technik, die übrige Kultur zu einer Funktion der Wirtschaft“ machen möchte (G. Jahn). Sucht man sich den „Anfang“, die „Ankurbelung“ der technisch-industriellen Revolutionierung klar zu machen, dann reicht dazu, wie gesagt, die vielberufene „automatische“ Entwicklung der Produktivkräfte nicht aus. Sie sagt nichts aus über die sozialwirtschaftliche Voraussetzung ihrer Entfaltung und Befruchtung. Sie übersieht die grundlegende Tatsache, daß die Revolutionierung der Technik selbst an die Revolutionierung der Gesellschaft und Wirtschaft gebunden war. Anders ausgedrückt: Die Revolutionierung der Technik führt zurück „auf jene Wende in der Wirtschaft (nämlich vom zunftzwangswirtschaftlichen System zum Konkurrenzsystem d.V.), die für ihren Teil wieder entsprungen ist aus letzten politischen und geistigen Wurzeln“ (Gottl).

Zusammenfassend darf festgestellt werden: Es war mithin „nichts weniger als ein bloßer Zufall, daß just mit unserer Wirtschaft der technische Fortschritt sich zusammenfand“ (Gottl): es war die Ideologie der Wirtschaftsfreiheit, die, nachdem sie ihren Ausdruck in der wirtschaftlichen Befreiungsgesetzgebung und damit in der Erweckung des Konkurrenzsystems gefunden hatte, der Revolutionierung der Technik den Weg frei machte. Auch in Zukunft wird sich der technische Fortschritt nur entfalten können, wenn kein System starrer Organisation sich ihm entgegenstellt.

2. Die Triebkräfte des technischen Fortschritts in der Konkurrenzwirtschaft —

Das Mittel technisch-ökonomischen Fortschritts: Rationalisierung.

Aber das Konkurrenzsystem hob die moderne technisch-industrielle Revolution nicht nur gleichsam aus der Taufe. Es sorgte auch kraft seines Wesens dafür, daß diese revolutionären Kräfte in der Folgezeit nicht erlahmten, sondern kontinuierlich und nachhaltig weiterwirkten. Die Konkurrenzwirtschaft war es und ist es letztlich, welche wie bei ihrem Aufkommen so auch bei ihrer Fortexistenz die „Wandlungen im Geiste der Technik“ bewirkt; die der Technik

den fortschrittlichen Geist aufoktroiert, dieselbe zu einer spezifisch fortschrittlichen macht. Das wird in diesem Abschnitt noch deutlicher werden.

Welches sind nun in der Verkehrswirtschaft die Triebkräfte des technisch-ökonomischen Fortschritts? Wie und durch wen wird derselbe täglich neu gesetzt? Zur Beantwortung dieser Fragen ist es gewiß nicht notwendig, die ganze Struktur des kapitalistischen Wirtschaftssystems und seiner tragenden Ideen im einzelnen abzuhandeln. Es genügt für unseren Zweck, wenn wir uns in die Situation des U n t e r n e h m e r s versetzen. Er ist der Brennpunkt, in dem sich die wirkenden Kräfte des Konkurrenzsystems sammeln und in die Wirklichkeit umsetzen.

Die Struktur der Konkurrenzwirtschaft, die sich wesentlich als ein „Ineinandergreifen der Einzelwirtschaften“ darstellt (Ad. Weber), zieht notwendig — Privateigentum natürlich vorausgesetzt — das Gewinnstreben und die Konkurrenz dieser Einzelwirtschaften nach sich. Dieser Tatbestand ist für den einzelnen Unternehmer sozusagen schicksalhaft: „Mag er wollen oder nicht, er muß, wenn anders er sich nicht aufgeben will, nach Gewinn trachten“⁶⁾. Das Gewinnstreben wird ihm aufgezwungen, es objektiviert sich, wird zum Zwang kraft der Konkurrenz. Wie in seiner eigenen Unternehmung, so findet in der großen Zahl der anderen Unternehmungen, die die Volkswirtschaft umschließt, ein ständiges Mühen und Trachten statt, nicht nur um mit den Konkurrenten Schritt zu halten, sondern um sie womöglich zu übertreffen. Derart muß der Unternehmer bedacht sein, daß „mit wenig Mitteln möglichst viel erreicht wird“. Dauernd muß er bemüht sein, durch neue Kombinationen, durch die Auswertung neuer technischer Möglichkeiten Vorsprünge gegenüber seinen Mitbewerbern zu gewinnen. Und immer wieder werden diese Vorsprünge, die ihm einen zusätzlichen Gewinn bringen, „durch die Konkurrenz vernichtet, die sich derjenigen Verbesserungen bemächtigt, welche allgemein zugänglich sind“⁷⁾. So gebären Gewinnstreben und Konkurrenz, die den Kapitalismus zu einem dynamischen, fortschrittlichen machen, den ökonomischen Rationalismus, d. h. die „bewußte Ausrichtung alles Handelns auf die höchst vernünftige Methode des wirtschaftlichen Verhaltens“ oder auf „höchst mögliche Zweckmäßigkeit“⁸⁾. Innerhalb der einzelnen Unternehmung wird — dank der Möglichkeit der Problemschärfung durch die Rechnung in Geld — jeder Aufwand, jede Handlung als Kostenelement erfaßt und am ökonomischen Prinzip orientiert. Der Unternehmer ist imstande, „jedes Phänomen im Augenblick auf eine Ziffer im Hauptbuch zu reduzieren“ (Sombart). Auch die Verwirklichung dieses ökonomischen Rationalismus ist auf der Grundlage der Rechenhaftigkeit im Kapitalismus **n o t w e n d i g** gesichert⁹⁾.

Auf welche Weise kann nun der Unternehmer seinen Gewinn erhöhen? Da sein Gewinn aus der Differenz zwischen Produktionskosten und Verkaufspreis der Produkte besteht, so muß sein Streben nach höherem Gewinn naturgemäß dahin gehen, diese Differenz möglichst zu vergrößern. Der sicherste dem Konkurrenzsystem entsprechende Weg zu diesem Ziel ist die **S e n k u n g**

⁶⁾ Sombart, Prinzip. Eigenart, S. 4.

⁷⁾ Lederer, Aufriß S. 309.

⁸⁾ Sombart, Prinzip. Eig. S. 8; derselbe, Ordnung d. Wirtschaftslebens S. 28.

⁹⁾ Sombart, Kapitalismus III 2 S. 591 ff.

der Produktionskosten. Dies wiederum kann mit dem größten Erfolg nur dann geschehen, wenn das Handeln des Unternehmers am ökonomischen Prinzip orientiert ist, wenn er „zur Erreichung eines bestimmten Produktionserfolges möglichst wenig Produktionsmittel braucht“. Dieses Streben des Unternehmers, selbst Ausdruck seiner „Markthörigkeit“, wie Sombart es nennt, begegnet dem gleichgerichteten der großen Masse der Konkurrenten mit dem Ergebnis, daß das Sparprinzip weitgehend für die Gesamtwirtschaft verwirklicht wird.

Der Unternehmer ist es also, der kraft seines durch die Konkurrenz sowohl angefeuerten als auch in Schranken gehaltenen Gewinnstrebens den technisch-ökonomischen Fortschritt stündlich, täglich, andauernd neu setzt, setzen muß, weil er nur so — in Verbindung mit der selbstverständlichen Voraussetzung möglichst rationellen Einsatzes gegebener Produktionsmittel bei gegebener Technik — auf die Dauer den Kampf um sein wirtschaftliches Dasein erfolgreich bestehen kann. Indem die spezifisch geistige und schöpferische Leistung des Unternehmers sich darauf konzentrieren muß, dem Unternehmen andauernd neue technisch-ökonomische Möglichkeiten zu erschließen, wird er — wie Sombart seine treffende Charakteristik des Unternehmertypus zusammenfaßt — zum Erfinder, Organisator, Kaufmann, zum spekulativen Kalkulator und Konkquistator auf ökonomischem Terrain, zum Händler. Der Unternehmer erfüllt seine, wenn man so sagen darf: systemgerechte Funktion nur dann ganz und vollauf, wenn er in Permanenz rationalisiert. Auf diese Weise wird das unternehmende Aufspüren neuer Rentemöglichkeiten (die früher oder später immer wieder durch die Konkurrenz vernichtet werden), wird das Streben nach Gewinnsteigerungsmöglichkeiten und das demselben zugrunde liegende Streben nach einem Vorsprung gegenüber den Mitbewerbern geradezu zum Bewegungsgesetz kapitalistischer, unternehmungsweiser Produktion¹⁰⁾. Diese Bahnbrecherfunktion des Unternehmers ist dem Konkurrenzsystems immanent. —

Aus dem Gesagten geht schon hervor, welche Mittel sich dem Unternehmer bieten, um sein Ziel: Realisierung eines möglichst großen Gewinnes durch möglichst große Senkung der Produktionskosten zu erreichen. Es sind alle jene Maßnahmen, die man unter dem Begriff der Rationalisierung zusammenzufassen gewohnt ist. Mit v. Zwiedineck kann man sagen, daß „Rationalisierung ein ganz gewaltig umfassender Kollektivbegriff ist, dem alles einzugliedern ist, was geeignet ist, das Verhältns zwischen Aufwand und Ertrag, zwischen Kosten und Nutzen bei irgendeiner in den Bereich wirtschaftlicher Zweckverfolgung einschlagenden (technischen oder organisatorischen) Maßnahme zu verbessern“¹¹⁾. Auch ist es in diesem Zusammenhang nicht ganz gleichgültig, gegenüber der Meinung von der zeitbedingten, episodenhaften Erscheinung der Rationalisierung zu betonen, daß sich die letztere unter dem Einfluß technischer und organisatorischer Fortschritte andauernd vollzieht, daß sie also ihrem Wesen nach ein „unablässig fließender Prozeß . . ., eine von allem ökonomischen Streben garnicht zu trennende (gleichsam) ewige Kategorie“ ist¹²⁾.

Mit v. Gottl kann man auch die Unterscheidung machen zwischen tech-

¹⁰⁾ Vgl. Lederer, Aufriß S. 310; Sombart, Prinzip Eig. S. 9.

¹¹⁾ v. Zwiedineck, Allgem. S. 116; Beiträge S. 55.

¹²⁾ v. Zwiedineck, Beiträge S. 57/58.

nischer und wirtschaftlicher Rationalisierung¹⁹⁾. Erstere hat zum Leitmotiv die Verringerung des spezifischen Aufwandes pro Produkteinheit, wobei sich unter dem spezifischen Aufwand des betreffenden Produktionsvorganges „die Summe des auf die Einheit entfallenden Aufwandes“ begreift. Bei der wirtschaftlichen Rationalisierung kommt zu diesem „technischen Sparen“, dem Niedrighalten des Aufwandes, noch das spezifisch wirtschaftliche „Sparen in Zwecken“ hinzu im Sinne der Wahrung des Einklanges zwischen Bedarf und Deckung. Die wirtschaftliche Rationalisierung ist also allenfalls marktmäßig gebunden. Beide Arten von Rationalisierung können in ihrem Endergebnis übereinstimmen, sie müssen es jedoch nicht. Deshalb bedarf die technische Rationalisierung im Bereiche wirtschaftlicher Zweckverfolgung der „ökonomischen Leit- und Wachtorgane“ (Waffenschmidt), damit das ökonomische Prinzip im Gesamtprozeß gewahrt bleibt. In Unterabschnitt 3 ist darüber noch mehr zu sagen.

Ganz allgemein kann man sagen, daß die fortschreitende Verbesserung der Technik und Organisation die Mittel umschließt, mit denen der Unternehmer seine Gestehungskosten zu senken, seinen Gewinn zu erhöhen sucht und damit den technisch-ökonomischen Fortschritt andauernd in Fluß hält und vortreibt. Indem ihn die Konkurrenz zur bestmöglichen Ausnützung der technisch-organisatorischen Möglichkeiten zwingt, macht er aus der reinen (auch Organisations-) Technik, die sich nur um das Wie der Erreichung eines technischen oder organisatorischen Zieles kümmert, eine ökonomische Technik; d. h. im Zuge des Rationalisierungsstrebens wird das ökonomische Prinzip auch auf die Technik übertragen. Damit stellt sich das Rationalprinzip, indem es alle Elemente der Unternehmung in seinen Bann zieht, als diejenige dynamische Kraft dar, die „sowohl in der Produktions- wie in der Organisationstechnik mit dem Fortschreiten des menschlichen Scharfsinnes immer wieder zu neuen Gestaltungen drängt“ (v. Zwiedineck). Die fortschreitende Verbesserung von Technik und Organisation wird in der Hand des Unternehmers eine der wirksamsten Waffen, mit denen er seine Existenz verteidigt und den Aufstieg erkämpft. —

Wie sehr die Konkurrenzwirtschaft die Technik zu einer spezifisch fortschrittlichen macht, erhellt aus der auf das Grundsätzliche sich beschränkenden Gegenüberstellung des sozial-wirtschaftlich bedingten Schicksals der „alten“ und der „neuen“ Technik.

Den Geist, der in der alten, zünftlerisch gebundenen Wirtschaft herrschte, bringt eine alte Zunfturkunde der Stadt Thorn gut zum Ausdruck: „Niemand soll etwas Neues entdecken oder erfinden oder gebrauchen, sondern jeder soll aus bürgerlicher oder brüderlicher Liebe seinem Nächsten folgen“. Selbst die revolutionärsten Fortschritte in der Naturerkenntnis mußten hier zu der Bedeutung zwar sehr interessanter, aber praktisch bedeutungsloser Laboratoriumsversuche degradiert bleiben, gleichwie der Erfinder zu einem asozialen Individuum gestempelt wurde. Diese Wirtschaftsform wollte und brauchte sich nicht um die Verbesserung der Verfahrensweisen zu kümmern und brachte ihre Organe nur in Tätigkeit, um das — sporadische — Neuaufkommen derselben zu unterdrücken. „Wie diese Technik nun einmal da war, herangereift in ganz unmerklicher Entwicklung, so ging sie als wirkender Besitz von Geschlecht zu

¹⁹⁾ v. Gottl, Wirtsch. u. Technik S. 21 ff.

Geschlecht. Auf dieser schlicht überlieferten Technik war die ganze Wirtschaft aufgebaut gleichwie auf einer festen Größe¹⁴⁾. Es war nur eine der damaligen Wirtschaftsordnung adäquate Ausdrucksform, wenn diese Technik gleichsam in ihrer empirisch-traditionellen Bahn erstarrte. Sie erfüllte vollauf ihren Zweck, wenn sie „werkseelig“ im Dienste einer handwerklich-bürgerlichen Nahrungssicherung zum Einsatz gebracht wurde. Was über dieses Ziel hinausging, war von bekämpfenswertem Uebel.

Grundwesentlich anders dagegen im Konkurrenzsystem. Jetzt erklingt der Ruf: „Unternehmer an die Front“. Unter dem konkurrenzwirtschaftlich bedingten Zwang, nicht nur die vorhandenen Verfahrensweisen oder die zur Verfügung stehenden Produktionsmittel möglichst rationell zum Einsatz zu bringen, sondern darüber hinaus die Produktion „im ewigen Rückfall“ zu verbessern, das „Rationelle erst noch zu rationalisieren“, richtet der Unternehmer seinen Ruf an die Technik: „Erfinder und Techniker an die Front“. Jede brauchbare technische Verbesserung ist willkommen. Jede erfolversprechende technische Neuerung braucht nicht lange auf den Mann zu warten, der mit ihr etwas „unternimmt“, sie zu wirtschaftlicher Auswertung bringt. Aus jeder Lösung wird jedoch gleichsam sofort wieder ein neues, seiner Lösung harrendes Problem gebildet: Wann man dies und das nicht besser machen? Besser machen, bevor die „Anderen“ dahinter gekommen sind? So erwacht inmitten der Konkurrenzwirtschaft und getragen von der Unternehmung „der bewußte und zähe Wille zum Fortschritt“; solcher Art hat die „neue Wirtschaft die neue Technik förmlich hineingestoßen in den Fortschritt zur Fortschrittlichkeit“ und es vollzog sich ein Wandel im Geiste der Technik¹⁵⁾: Aus einer empirisch-traditionalen wird eine im Dienste unternehmungsweiser Produktion wirkende wissenschaftlich-rationale Technik.

Zusammenfassend läßt sich sagen: Das System der Konkurrenzwirtschaft wurde nicht bloß zur „Erweckerin“ der Revolution der Technik; sie hat die letztere nicht nur bloß aus der Taufe gehoben. Sie wurde auch kraft ihres Wesens zur machtvollsten „Beförderin“ der technischen Entwicklung. Derart kann man bezüglich der Konkurrenzwirtschaft — vom Unternehmer als ihrem Schöpfer und Geschöpf zugleich auf diese schließend — nicht nur die möglichst rationelle Auswertung gegebener Produktionsmittel bei gegebener Technik feststellen, sondern es liegt auch in ihrem Wesen eingeschlossen, daß sie den technisch-ökonomischen Fortschritt notwendig nach sich zieht, daß er ihr tatsächlich immanent ist ebenso wie das Gewinnstreben, das im antagonistischen Widerspiel mit der Konkurrenz der eigentliche Motor dieses Fortschrittes ist.

Man kann J. Wolf beistimmen, wenn er im Hinblick auf diesen Tatbestand von einem „technisch-ökonomischen Fortschrittsgesetz“ spricht, das „der modernen Kulturgesellschaft eigen“ sei¹⁶⁾. —

Bevor dieses Ergebnis des weiteren zu sichern ist durch Besprechung wichtiger Einwände, die dagegen scheinbar gemacht werden können, sollen im Folgenden noch einige grundsätzliche Bemerkungen über das Verhältnis zwischen Wirtschaft und Technik gemacht werden.

¹⁴⁾ v. Gottl, Rationalisierung S. 88.

¹⁵⁾ v. Gottl, Rationalisierung S. 91; Wirtsch. u. Techn. S. 179.

¹⁶⁾ Wolf, Nationalökonomie S. 56.

3. Grundsätzliches über das Verhältnis zwischen Wirtschaft und Technik.

Seit der Existenz des Konkurrenzsystems ist die Technik zu einer Sphäre ausgedehntester Verwirklichung des Rationalprinzips geworden. Diese Tatsache mag nicht wenig dazu beitragen, daß oft genug die Begriffe Wirtschaft und Technik nicht genügend unterschieden oder gar gleichgesetzt werden. So sieht man manchmal in Unternehmerkreisen die Meinung vertreten, das in der naturwissenschaftlich unterbauten Technik liegende Prinzip der Progressivität, welches unabhängig von einer bestimmten Wirtschaftsordnung — universal ökonomisch — in Gültigkeit sei, reiche bereits aus, um das Rationalprinzip in den Gesamtprozeß der Wirtschaft zu verifizieren. Denn aus dem ersterwähnten Prinzip resultiere „so nebenbei“ eine kostenmindernde Wirkung „einfach deshalb, . . . weil der Konstrukteur rational in der Entwicklung der Idee jenen Einfachen ganz von selbst zustrebt, das fast immer am Ende der technischen Entwicklung steht“; daß also „das technisch Folgerichtige auch weniger Stoff, Arbeit, Mittel beansprucht“. So behauptet z. B. Ford¹⁷⁾, daß diese Folgerichtigkeit sachlich gestaltender Technik als Ordnung auch ökonomisch rationeller Wirtschaftens ausreiche. „Geld komme ganz von selbst“. Hier ist offenbar Technik und Wirtschaft gleichgesetzt.

Aber schon die Ueberlegung, daß technischer Fortschritt wohl auch wirtschaftlicher Fortschritt sein kann, oft aber nicht ist, technische und wirtschaftliche Zweckmäßigkeit also zwei verschiedene Dinge sind, macht bereits deutlich, daß die „rein sachlich gestaltende Technik“, daß die „technische Folgerichtigkeit als Ordnung“ nicht ausreicht, zur Wahrung des ökonomischen Prinzips im Gesamtprozeß nicht fähig ist. Früher oder später müßte die kostenmindernde Funktion dieser Ordnung, der „Leit- und Wachtorgane des ökonomisch rationellen Wirtschaftens“ ermangelnd, ins Gegenteil umschlagen.

Um diese Zusammenhänge besser verstehen zu können, muß man — ausgehend von der Erkenntnis, daß ein Wirtschaften ohne Technik prinzipiell nicht denkbar ist —, zunächst versuchen, sich Klarheit zu verschaffen über die Frage: Welches sind im Rahmen menschlicher Bedarfsdeckung die Aufgabe der Technik und welches sind die Aufgaben der Wirtschaft?

Sieht man von den Fällen primitivster Vorratswirtschaft ab, dann ist der Mensch zwecks Sicherstellung seines Lebensbedarfes gezwungen, die Stoffe und Kräfte, wie sie ihm die Natur bietet, durch mechanische, chemische, biologische usw. Eingriffe in die Natur umzuformen, um dieselben seinen Bedürfnissen anzupassen. Dieser Bereich menschlicher Bedarfsdeckung: die Erfindung und Anwendung technischer Methoden zwecks Umformung von Naturstoffen und Naturkräften in gebrauchsfertige Produkte (und Leistungen) muß als die spezifische Aufgabe der Technik betrachtet werden. M. a. W.: „Die Frage, wie man irgend ein Gut herstellt oder allgemeiner, wie ein Gedanke sich äußerlich darstellen läßt, gehört . . . nicht in den Bereich der Wirtschaft; ihre Beantwortung fällt der Technik zu“¹⁸⁾.

¹⁷⁾ Vgl. Waffenschmidt, Techn. u. Wirtsch. S. 278 u. früher.

¹⁸⁾ Weber, Allgem. S. 6.

Wollten die Menschen dem technischen Wirken freien Lauf lassen, dann wäre damit noch keine Gewähr geboten für die möglichst vernunftgemäße Sicherung ihrer Bedarfsdeckung; sie müßten trotz umfassendstem Einsatz einer auch noch so raffinierten Technik bald die Erfahrung machen, daß die ihnen nur beschränkt zur Verfügung stehenden Mittel nicht ausreichen würden, um alle ihre Bedürfnisse zu befriedigen oder alle ihnen vorschwebenden Produktionsaufgaben in Angriff zu nehmen. Würden sie sich dennoch der mit „rationaler Folgerichtigkeit“ schaffenden Technik anvertrauen, so würde die letztere doch der Fähigkeit ermangeln, das bestehende dauernde Mißverhältnis zwischen den unbegrenzten Bedürfnissen und den beschränkten Befriedigungsmitteln zu einem für die menschliche Bedarfsdeckung notwendigen harmonischen Ausgleich zu bringen. Dieses Unvermögen sachlich schaffender Technik würde wahrscheinlich dahin führen, daß die vorhandenen Produktionselemente z. B. für die Errichtung äußerst raffiniert ausgestatteter, technisch vollendeter Elektrizitätswerke eingesetzt werden würden, während andererseits z. B. die Herstellung lebensnotwendiger Güter nicht genügend berücksichtigt werden könnte. Denn die Technik könnte an und für sich nicht entscheiden, welches Bedürfnis dringender zu befriedigen ist: ob die Ausführung eines Brückenbaues oder die Errichtung eines Stickstoffwerkes. Trotz raffinierter Technik könnten die Menschen so der Gefahr ausgesetzt werden, inmitten einer Fülle technischer Produktivkräfte an den lebensnotwendigsten Gütern Mangel zu leiden.

Die spezifische Aufgabe der Wirtschaft ist es nun, die von der Technik nicht zu meisternde Diskrepanz zwischen Bedürfnissen und Bedürfnisbefriedigungsmitteln zu einem vernunftgemäßen Ausgleich, ins Gleichgewicht zu bringen. Das geschieht durch eine von der Wirtschaft in die Wege geleitete „systematische“ Einschränkung der Bedürfnisse, die solange Platz greift, bis der beschränkte Mittelvorrat eben noch ausreicht, um die wichtigsten und dringendsten Bedürfnisse zu befriedigen. Das Ziel vernunftgemäßer wirtschaftlicher Bedürfnisbefriedigung ist erreicht, wenn die Gesamtheit der „ausgewählten“ Bedürfnisse mit der Gesamtheit der vorhandenen Mittel in Einklang steht derart, daß ein Maximum an Bedürfnisbefriedigung gewährleistet ist. Der auf diese Weise sich realisierende „Wirtschaftsplan“ der Bedarfsdeckung hat zu seiner Grundlage eine „Rangordnung der Bedürfnisse“, die ihren Ausdruck findet in der wirtschaftlichen Bewertung der Güter, in ihrem „Marktpreis“.

Während also die Aufgabe der Wirtschaft darin besteht, den „Wirtschaftsplan“ aufzustellen, nach welchem sich die Bedarfsdeckung unter Aufrechterhaltung des wirtschaftlichen Gleichgewichtes vollzieht; zu unterscheiden, ob und wozu die nur beschränkt verfügbaren Mittel zweckmäßigerweise Verwendung finden können; zu bestimmen, welche Bedürfnisse und Zwecke, welche technischen Ideen nach dem derzeitigen Stand des Mittelvorrates Berücksichtigung finden dürfen —, besteht die Aufgabe der Technik darin, zunächst einmal die Methoden zu finden zur Erreichung gesetzter Zwecke. Ist es Sache der Wirtschaft, dafür zu sorgen, daß die Bedarfsdeckung in ihrer Gänze, d. h. mit ihrer Vielheit von Bedürfnisansprüchen im Gleichgewicht erhalten bleibt und — orientiert am ökonomischen Prinzip — dem Maximum der Bedürfnisbefriedigung zugeführt wird, so ist die reine Technik vorerst einmal dafür

verantwortlich, daß die im Rahmen der menschlichen Bedarfsdeckung gesetzten Zwecke überhaupt auf irgendwelchem Wege erreicht werden.

Da nun aber die meisten Zwecke sich mit verschiedenen Mitteln und auf verschiedenen Wegen erreichen lassen, so hat die Wirtschaft darüber zu entscheiden, welches Mittel anzuwenden bzw. welcher Weg einzuschlagen ist. D. h. die technischen Aufgaben werden — sie müssen vorher gelöst sein — dem ökonomischen Prinzip unterworfen. Aus der reinen Technik, die sich wie gesagt überhaupt nur um den Weg zu einem Ziel kümmert, wird eine ökonomische Technik, deren Aufgabe darin besteht, entweder „neue Wege einer Zweckerreichung mit Rücksicht auf Kostengrenzen ausfindig zu machen“, oder bereits gefundene technische Lösungen z. B. Erfindungen weiter zu verbessern¹⁹⁾. Dabei hat die ökonomische Technik darauf zu achten, daß dann, wenn der Zielerreichung mehrere Wege offen stehen, der kürzeste, am wenigsten Mittel beanspruchende Weg eingeschlagen wird. Daraus folgt auch, daß die technische Problemstellung schon dann wirtschaftlich orientiert ist, wenn die Kostspieligkeit der Mittel, die auf dem gewählten Weg zum technischen Ziel zum Einsatz kommen, bei der Verwirklichung der technischen Idee eine Rolle spielt. Ueberall dort also, wo die Technik aufgrund eines Vergleiches von Kosten und Nutzen dem Prinzip des kleinsten Mittels unterworfen wird, wird aus der reinen Technik eine ökonomische, im Dienste der Wirtschaft stehende Technik.

Wenn dergestalt das Rationalprinzip sowohl der ökonomischen Technik als auch der Wirtschaft gleichermaßen zugrunde liegt, so besteht bezüglich des Aktionsradius' dieses Prinzips in beiden Sphären doch ein grundlegender Unterschied insofern, als die ökonomische Technik lediglich einen einzelnen, abgeschlossenen, isolierten Vorgang, ein einzelnes gegebenes Ziel mit dem geringsten Aufwand zu erreichen sucht, während die Wirtschaft damit zu rechnen hat, die verfügbaren Mittel auf eine Vielheit von Bedürfnisansprüchen möglichst zweckmäßig zu verteilen, unter Wahrung des Gleichgewichtes der ganzen Bedarfsdeckung. Damit ist schon gesagt, daß die ökonomisch-technische Problemstellung bzw. Lösung in ihrer Zielsetzung noch nicht spezifisch wirtschaftlich zu sein braucht. Wenn sich z. B. die Technik die Aufgabe stellt, kloppfreies Benzin herzustellen und diese Aufgabe unter Berücksichtigung des kleinsten Mittels auch löst, dieser Aufwand jedoch den Marktpreis der besten Sorten des bereits vorhandenen Benzins übersteigt, so ist zwar die ökonomisch-technische Aufgabe gelöst, jedoch die wirtschaftliche ist verfehlt.

Es liegt auf der Hand, daß sich an diesem grundlegenden Unterschied zwischen technischem Schaffen und Wirtschaften auch dann nichts ändert, wenn man mit v. Gottl (Wirtschaft und Technik S. 12f.) das sog. ökonomische Prinzip, das man nach v. Gottl richtiger als das „technische Prinzip“ bezeichnen müßte, bereits als dem technischen Wirken selbst innewohnend betrachten wollte, eine Scheidung zwischen „reiner“ und „ökonomischer“ Technik nach dieser Auffassung folglich garnicht zulässig wäre. Das wird auch deutlich, wenn man sich an die bereits weiter oben erwähnte Unterscheidung v. Gottls zwischen technischer und wirtschaftlicher Rationalisierung erinnert. Jedenfalls ist soviel klar, — und nur darauf kommt es uns eigentlich an —, daß eine aus ihrem Wesen heraus rational (im Sinne des ökonomischen Prinzips) schaffende Technik

¹⁹⁾ v. Zwiedineck, Allgem. S. 10; vgl. a. Weber, Allgem. S. 6.

ebensowenig wie eine ökonomische, d. h. dem ökonomischen Prinzip erst zu unterwerfende Technik fähig wäre, das ökonomische Prinzip im wirtschaftlichen Gesamtprozeß zu wahren.

Aus dem Gesagten geht bereits hervor, daß die Technik bei der Wahl ihrer Mittel zur Lösung konkreter Aufgaben nicht frei ist. Sowohl den Bereich als auch das Ausmaß, innerhalb deren die Technik zur wirtschaftlichen Auswertung gelangen kann, bestimmt die Wirtschaft. D. h.: Im Bereiche wirtschaftlicher Zweckverfolgung ist die Technik der Wirtschaft *untergeordnet*. Die für die Aufrechterhaltung des Gleichgewichtes der ganzen Bedarfsdeckung verantwortliche Wirtschaft ist es, welche der Technik die Bedingungen für die Realisierung ihrer Ideen vorschreibt. Macht die Technik z. B. eine Produktionsmethode ausfindig, die nach dem derzeitigen Stand des technischen Wissens als die rationellste zu betrachten ist, dann hängt die Entscheidung darüber, ob diese technisch rationellste Methode auch vor dem Forum der wirtschaftlichen Vernunft bestehen kann davon ab, ob die Kostengrenzen dieser Methode auch nicht den Marktpreis des mit ihrer Hilfe erzeugten Produktes überschreiten. Werden diese Kostengrenzen überschritten, dann ist zwar, wie schon gesagt, die technische Aufgabe einwandfrei gelöst, aber die wirtschaftliche ist verfehlt; es wird sich kein Unternehmer finden, der dieses „unrentable“ Verfahren in die Wirtschaft „einbaut“. Denn unter allen *technisch* möglichen Produktionen können — auf die Dauer gesehen — *wirtschaftlich* nur diejenigen bestehen, bei denen der Preis mindestens die aufgewandten Kosten erstattet. Der Preisbildungsprozeß sorgt dafür, daß die „unrentablen“ Produktionen vom Unternehmer überhaupt nicht in Angriff genommen werden, gleichwie sich in aller Regel auch kein Verbraucher fände, der die „zu teuren“ Produkte abnehmen würde.

Die Nichtrealisierung solcher technisch möglichen, aber unwirtschaftlichen Methoden ist nur ein Zeichen dafür, daß in Rücksicht auf den jeweils beschränkten Vorrat an Einkommen und Produktionsmitteln der Wirtschaft die Befriedigung anderer Zwecke der Bedarfsdeckung wichtiger ist. Der Unternehmer orientiert sich an den Marktpreisen, die jeweils die Vorgänge der Gesamtwirtschaft widerspiegeln und disponiert nach ihnen, ob z. B. die Verwertung einer Erfindung angebracht ist, ob er sie auch zu wirtschaftlichem Erfolg zu führen vermag. In dieser seiner Funktion: nämlich nur „rentable“ Erfindungen (oder Produktionen) in die Wirtschaft einzugliedern, wird der Unternehmer als Mittler zwischen Wirtschaft und Technik zum Vollstrecker einer der Knappheit ihrer Mittel sich bewußten Wirtschaft. Erst dadurch, daß sich der Unternehmer an der Marktpreisbildung orientiert, kann er entscheiden, ob eine technische Neuerung auch rationell in seine Unternehmung, d. h. aber letztlich in den Gesamtzusammenhang der Wirtschaft eingegliedert werden kann. Nur wenn diese Bedingung erfüllt ist, kommt das Geld „ganz allein“ zu ihm; andernfalls nicht; andernfalls würde auch die technisch vollkommenste Maschine wirtschaftlich für ihn nichts anderes bedeuten als eine „eigenartige Anhäufung von Eisen“, die ihn nichts nützen könnte.

Bei aller Notwendigkeit, die beiden Sphären des technischen Schaffens und des Wirtschaftens gegeneinander abzuheben, kann nicht übersehen werden, daß Wirtschaft und Technik, daß Unternehmer und Techniker zusammengehören

wie die zwei Schneiden einer Scheere. Die wirtschaftliche und die technische Sphäre fließen in der Wirklichkeit geradezu ineinander über. Beide beeinflussen und fördern sich gegenseitig. Beide gehen im tiefsten Grunde auf in dem Ziele der Sicherung der menschlichen Bedarfsdeckung.

4. Gefährdung des technisch-ökonomischen Fortschritts in der „geregelten“ Konkurrenzwirtschaft?

Die Frage der Organisierungstendenz in ihrem Verhältnis zum Konkurrenzsystem wird im 3. Kapitel Gegenstand eingehender Darstellung sein. Wir können uns deshalb an dieser Stelle darauf beschränken, die grundsätzlichen Zusammenhänge des Problems der Organisierungstendenz in seiner Bedeutung für den technisch-ökonomischen Fortschritt — unter teilweiser Vorwegnahme der aus den späteren Ausführungen gewonnenen Ergebnisse — herauszuarbeiten. Es ist klar, daß etwa die organisatorische Ausschaltung der Konkurrenz oder die Erlahmung des Ertragsstrebens, und — damit Hand in Hand gehend — die umsichgreifende Kaltstellung des Unternehmers und seiner Funktion, von unmittelbarer Bedeutung für das Schicksal des technisch-ökonomischen Fortschritts werden müßte; er müßte, seiner befeuernden Triebkräfte zum größten Teil beraubt, an Schwung einbüßen und in der Folge erlahmen. Dies rechtfertigt es, wenn die in diesem Zusammenhang wichtigsten — insbesondere von marxistischer Seite betriebenen — Argumentationen einer Betrachtung unterzogen werden.

a) Um mit dem wesentlichsten Einwand zu beginnen: Die umsichgreifende Organisierungstendenz schalte die Konkurrenz immer mehr aus. Das führe teils zur Hemmung des technischen und damit des ökonomischen Fortschritts, teils zur Ueberstürzung des technischen mit nachfolgender Irrationalisierung des ökonomischen Fortschritts.

Dem ist zunächst die grundsätzliche, im 3. Kapitel näher begründete Feststellung entgegenzuhalten, daß die industriellen Kombinationstendenzen prinzipiell nicht die Ausschaltung, sondern die Regulierung der Konkurrenz bedeuten. Denn was sich unter ihrem Einfluß verändert ist nicht das Wesen der Konkurrenz, sondern nur deren äußere Formen. Bleiben aber demnach die Funktionen der Konkurrenz erhalten, dann hat sie auch ihre den technisch-wirtschaftlichen Fortschritt befördernde dynamische Kraft nicht eingebüßt. M. a. W.: Auch die industriellen Organisationen und die in ihnen vereinigten Produzenten müssen — kraft der Konkurrenz, die sie nur innerhalb gewisser Grenzen zu regulieren vermögen — den technisch- und organisatorisch-ökonomischen Fortschritt zu besseren Methoden wollen und fortgesetzt auf technische und betriebswirtschaftliche Rationalisierung bedacht sein.

1. Die kategorische Behauptung, daß der technisch-wirtschaftliche Fortschritt im Kampf mit den industriellen Organisationen erliege, läßt sich aber auch mit der praktischen Erfahrung nicht vereinbaren. Angesichts der auf eine Fülle von Material gestützten Feststellungen sachkundiger Autoren²⁹⁾ darf

²⁹⁾ Vgl. insb. Liefmann, Kartelle u. Trusts, S. 90, 92; Sombart, Kapitalismus III 2 S. 693 ff. Ad. Weber, Wirtschaftspol. I, S. 378 f.; v. Gottl, Wirtschaft u. Technik, S. 214.

insbesondere für die — wohl am meisten umstrittene — Kartellform des Unternehmenszusammenschlusses als wesentlich festgehalten werden:

Wenn auch das Kartell dem einzelnen Unternehmer die selbständige Entscheidung über die Absatzbedingungen seiner Ware aus der Hand nimmt, so läßt es ihm doch bezüglich der Ausgestaltung der Betriebsorganisation und -technik genügende Dispositionsfreiheit. Da er durch die Kartellierung kaufmännisch entlastet und seiner Absatzsorgen enthoben wird, insbesondere keine ruinöse Konkurrenzkämpfe zu befürchten hat; da er fernerhin seinen Absatz nicht selbstherrlich ausdehnen, auch keine spekulativen Gewinne durch Ausnützung der Marktlage machen kann, so kann und muß er sich aus gewichtigen Gründen mit umso größerer Sorgfalt der Verbesserung seines Betriebes zuwenden und „all sein Sinnen und Trachten gerade auf die Rationalisierung seines Betriebes, d. h. auf die Steigerung der Produktivität, der Intensität und der Oekonomik richten“²¹⁾. Denn es liegt nicht nur in seinem eigensten Interesse, im Zeitpunkt des Ablaufs des Kartellvertrages „gerüstet“ zu sein: die Vornahme innerbetrieblicher Rationalisierungsmaßnahmen bietet ihm jetzt auch die einzige Möglichkeit, Sondergewinne zu erzielen und sich gegenüber den anderen Kartellgenossen Vorsprünge zu verschaffen.

Im großen und ganzen kann also keine Rede davon sein, daß die Kartellierung mit einer Hemmung des technisch- und organisatorisch-ökonomischen Fortschritts gleichbedeutend sei. Mag man den Kartellen vielleicht in einzelnen Fällen eine zu „konservative Haltung“ vorwerfen können; es fehlt nicht an Vorwürfen, die das Gegenteil behaupten. Immerhin können solche doch wesentlich einseitige Urteile, die meist durch eine unzulässige Verallgemeinerung einzelner Beobachtungen zustande kommen, nicht zur schlechthinnigen Charakterisierung des Verhaltens der Kartelle zum technisch-organisatorischen Fortschritt herangezogen werden.

2. Man macht den Kartellen nicht nur den Vorwurf der Fortschritts-
hemmung, sondern behauptet auch das Gegenteil und möchte in ihnen die Ursache für eine dem wirtschaftlichen Fortschritt nachteilige Ueberstürzung des technischen Fortschritts erblicken. So sagt z. B. L e d e r e r²²⁾: „Die Organisation großer Industrien in Kartellen und Trusts hat die Tendenz, den technischen Fortschritt (im Verhältnis zur Kapitalbildung und zur Vermehrung der erwerbstätigen Bevölkerung) ‚zu schnell‘ werden zu lassen“; denn diese Organisationen leiten nach Lederer die in ihrem Bereich erzielten Gewinne „meist wieder in die eigene Produktion, sodaß sich ihre Leistungsfähigkeit außerordentlich schnell erhöht“. Dadurch entstünden Disproportionalitäten zwischen Produktions- und Absatzmöglichkeit, die durch die monopolistische Preispolitik noch vertieft würden mit dem Ergebnis, daß — infolge der Fehl-investitionen — die Produktion verteuert anstatt verbilligt werde.

Da auf diese Fragen in anderem Zusammenhang noch zurückzukommen ist (vgl. S. 143 ff), soll hier nur folgendes bemerkt werden: Auch wenn man annimmt, daß die soeben angedeutete Investitionspraxis der Kartelle und Trusts immer zuträfe und im Zuge derselben eher eine Beschleunigung als eine Hem-

²¹⁾ Sombart, Kapitalismus III 2, S. 698.

²²⁾ Techn. Fortschr. u. Arbeitsl., S. IV; Wege a. d. Krise, S. 12.

mung des technischen Fortschritts zu erwarten ist, so ist grundsätzlich — unter der Voraussetzung, daß die Rationalisierungsmaßnahmen auch wirklich eine *Verbilligung* der Produktion herbeiführen — auch für den ökonomischen Fortschritt nichts zu befürchten. Es wäre ein wirtschaftspolitischer Widersinn, wenn diese Organisationen dauernd ihre Leistungsfähigkeit durch Einführung rationellerer Methoden erhöhen und gleichzeitig die Preise hochhalten wollten. Dazu wären sie auf längere Sicht garnicht in der Lage, schon weil eine derartige Investitionspraxis ihre „Monopolstellung“ mit Sicherheit untergraben müßte.

Gewiß kann darüber kein Zweifel sein, daß sich der technische Fortschritt unter Berücksichtigung gewisser Verhältnisse vom wirtschaftlichen Standpunkt aus beurteilt „zu schnell“ vollziehen kann. Indes ergibt sich hier als nächstliegende Notwendigkeit, bei dieser Betrachtung nach privatwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten zu unterscheiden. Jeder technisch-ökonomische Fortschritt zieht unvermeidlich die *Entwertung* vorhandener Produktionsmittel — Böden, Kapitalien, Arbeitskräfte — „deren Inanspruchnahme bei dem bisherigen Stand der Technik gesichert war“, nach sich (Dietzel). Für die davon betroffenen Einzelwirtschaften bedeutet die Ertragswertminderung oder -vernichtung z. B. der investierten Kapitalien zweifellos ein „reiner“ Verlust, dem kein kompensierender Ausgleich gegenübersteht und der als solcher naturgemäß auch die Volkswirtschaft belastet, da infolge der Unabsehbarkeit der technischen Entwicklung volkswirtschaftlich wertvolles Kapital in eine Richtung geleitet wurde, die der durch den technisch-ökonomischen Fortschritt *neu* geschaffenen Lage nicht mehr entspricht. Insofern stellt sich zunächst die durch den technischen Fortschritt verursachte privatwirtschaftliche Ertragswertminderung bzw. -vernichtung auch als ein volkswirtschaftlicher Verlust dar. Das ist aber nur die eine Seite des Problems. Daß hier dennoch ein grundlegender Unterschied in der privat- und volkswirtschaftlichen Beurteilung der ökonomischen Tragweite des technischen Fortschritts besteht, macht folgende Ueberlegung deutlich: während privatwirtschaftlich gesehen die Ertragswertminderung bzw. -vernichtung als glatter Passivposten erscheint, ist sie bei volkswirtschaftlicher Betrachtung nur das Gegenstück eines im Normalfall größeren Aktivpostens, der sich rekrutiert aus der — auf dem Umweg über die Extragewinne des technisch fortgeschrittenen Unternehmers — der Gesamtwirtschaft dauernd zugute kommenden *Verbilligung* und *Verbesserung* der Produktion.

Im allgemeinen liegt es deshalb durchaus im Interesse der Volkswirtschaft und im Sinne des ökonomischen Prinzips, wenn jede technische Neuerung, die eine tatsächliche *Verbilligung* der Produktionskosten mit sich bringt, „so rasch wie möglich zur Anwendung“ kommt, denn „nicht der privatwirtschaftliche Ertrag ist das Entscheidende, sondern die zweckmäßigste und billigste Befriedigung der Bedürfnisse (Weber, Allgem. S. 175). In welchem Umfang eine neue technische Methode eingeführt und in welchem Umfang damit alte Produktionsmittel entwertet werden, das hängt nicht nur von der Durchschlagskraft der technischen Neuerung, sondern auch von der jeweiligen Marktlage, dem Marktpreis und folglich der Volkswirtschaft ab. Als letzte volkswirtschaftliche Instanz wacht der Marktpreis darüber, „daß die privatwirtschaftlichen

Kosten . . . unter dem infolge des Produktivitätsfortschrittes entstehenden Preisdruck solange abgeschrieben werden . . . , bis sie den volkswirtschaftlich noch tragbaren Kosten entsprechen“ (Weber, a. a. O.).

Da nun jeder technisch-ökonomische Fortschritt infolge der durch ihn möglich gewordenen Ersparung von Produktionsmitteln die Produktivität der Gesamtwirtschaft erhöht, so muß im Grunde genommen der volkswirtschaftliche Wert, den der technisch-ökonomische Fortschritt realisiert, regelmäßig größer sein als derjenige, den er vernichtet. Es ist nur eine Folge dieser Tatsache, daß die Gesamtkaufkraft der Volkswirtschaft durch die Verbilligung der Produktion wächst und damit auch einer neuen, zusätzlichen Kapitalbildung neue Möglichkeiten eröffnet werden, wodurch der volkswirtschaftliche Kapitalfonds, der augenblicklich durch Kapitalvernichtung angegriffen wurde, wieder sukzessive aufgefüllt und schließlich gegenüber dem bisherigen Stand bei erleichtertem Sparen vergrößert werden kann. Der Gewinnsaldo dieser Bilanz wäre für die Volkswirtschaft sicherlich ein entschieden geringerer, wollte man mit der Einführung technischer Neuerungen solange warten, bis die voraussichtlich durch diese Neuerung entwerteten alten Anlagen „genügend amortisiert“, etwa gar auf eine Mark abgeschrieben wären. Ganz abgesehen davon kann die möglichst rasche (wenn auch nicht immer umfassende) Anwendung neuer technischer Methoden auch von dem Gesichtspunkt aus geboten erscheinen, weil sie der weiteren und evtl. vermehrten, relativ unproduktiv gewordenen Verwendung der alten Anlagen „beizeiten“ einen Riegel vorschiebt.

Der Grundsatz, eine technische Neuerung unter Hintansetzung privatwirtschaftlicher Interessen der „alten“ Produzenten so rasch wie möglich zur Anwendung zu bringen — ein Grundsatz, von dem auf längere Sicht nicht ohne zum Schaden für die Volkswirtschaft abgewichen werden darf — schließt keineswegs die Möglichkeit aus, daß es Fälle geben kann, in denen die Vernichtung wirtschaftlicher Werte die Vorteile der rationelleren Produktionsweise erheblich beeinträchtigt oder gar übersteigt. Es gibt auch hier ökonomische Grenzen. „Über die ganze Volkswirtschaft hin betrachtet, können wir die Verzinsung und Abschreibung totgelegter Betriebe als „Generalunkosten“ ansehen, die den Effekt des technischen Fortschritts mindern, ja ihn in krassen Fällen ganz vernichten können“ (Lederer). Will man also eine Rechnung aufmachen über den volkswirtschaftlichen Endeffekt eines technisch-ökonomischen Fortschritts, dann genügt dazu, wie schon angedeutet, nicht der Hinweis auf die hohen Rentabilitäten, die sich an denselben knüpfen; diese sind — volkswirtschaftlich gesehen — nur gleichsam „Bruttogrößen“. Vielmehr müssen auch die im Gefolge des Fortschritts auftretenden Wertverluste und -Herabsetzungen berücksichtigt werden ebenso wie die vorübergehend entstehenden Kosten für Arbeitslosenunterstützung usw.: alles Kosten, für welche schließlich die Volkswirtschaft aufkommen muß. Es ist hauptsächlich das forcierte, überstürzte Tempo des technischen Fortschritts, das die Gefahren, wie sie in übermäßigen Kapitalvernichtungen, im Zwang zu hohe Abschreibungen und — als Wirkung beider — in der Verlangsamung der Bildung zusätzlichen Kapitals gegeben sind, in sich birgt. Dieser Gesichtspunkt mag es in der Tat manchmal wünschenswert erscheinen lassen, der technische Fortschritt möge sich hie und da etwas langsamer vollziehen. Auch dort, wo die plötzliche und

umfassende Einführung wichtiger Erfindungen nicht nur große Kapitalverluste, sondern auch — was wichtiger ist — empfindliche soziale Störungen verursachen müßte, liegt es im volkswirtschaftlichen Interesse, diese Wirkungen sich auf einen längeren Zeitraum erstrecken zu lassen, so den Boden für eine reibungslosere Eingliederung in den Produktionsprozeß vorbereitend. Das hängt ganz von den konkreten Umständen ab und läßt sich allgemein nicht entscheiden. —

Es ist nun von nicht zu unterschätzender Bedeutung, daß die Kartelle und Trusts ebenso wie die Interessengemeinschaften und Konzerne in vielen Fällen den infolge technischer Neuerungen notwendig gewordenen Umbau der Produktion nicht überstürzen, sondern denselben im Gegenteil planmäßiger in die Wege leiten, nicht zuletzt im Hinblick auf das Schicksal der Handarbeit. Beispielhaft hierfür ist die allmähliche Einführung der Owen'schen Flaschenmaschine, die bei plötzlicher Einführung im rücksichtslosen Konkurrenzkampf in kurzer Folge Tausende von Flaschenbläsern und eine große Zahl mittelständischer Betriebe vernichtet hätte. Das Syndikat der Flaschenproduzenten war in der Lage, den notwendig gewordenen Umformungsprozeß für alle Beteiligten vorteilhafter zu gestalten, insbesondere dadurch, daß innerhalb des Syndikats die großen Werke die kleineren allmählich aufsaugten, „um ihre Beteiligungsziffer zu vergrößern und die Owen'sche Flaschenmaschine besser auszunützen“ (Liefmann a. a. O. S. 92). Dieser besonders innerhalb der Kartelle ermöglichte Anpassungs- und Aufsaugungsprozeß, der die leistungsschwachen und -schwächsten Betriebe („Grenzbetriebe“) planmäßig ausschaltet, sichert gleichzeitig dem von den leistungsfähigeren Werken getragenen technischen Fortschritt und damit auch dem organisatorischen Fortschritt zu rationelleren Betriebsformen freie Bahn; und das unter möglichster Aufrechterhaltung der volkswirtschaftlichen Kontinuität.

Wir resümieren: Grundsätzlich wird der technisch-wirtschaftliche Fortschritt durch die industriellen Organisationen weder gehemmt, noch liegen zwingende Gründe vor für die Annahme, sie müßten den technischen Fortschritt — unter Gefährdung des wirtschaftlichen — notwendig forcieren. Man kann sich im Gegenteil die durch vielfältige Erfahrung gestützte Ueberzeugung zu eigen machen, daß die industriellen Organisationen in der Lage sind, die mit den technischen Fortschritten unvermeidlich werdenden Umstellungsprozesse in einer u. U. sowohl volkswirtschaftlich als auch sozialpolitisch begrüßenswerten Weise planmäßiger und reibungsloser zu gestalten, als dies bei hemmungslosem Konkurrenzkampf möglich wäre.

b) Oft findet man die Meinung vertreten, in der Existenz der industriellen Organisationen dokumentiere sich eine Strukturwandlung der Wirtschaftsgesinnung. Auch die Beurteilung dieser Frage ist eine zwiespältige.

1. Einerseits ist man davon überzeugt, daß den Kombinationstendenzen ein gleichsam zur „Profitwut“ hypertrophisch übersteigertes Gewinnstreben zu Grunde liege: die Unternehmer schließen sich zusammen, um sich von dem das Gewinninteresse mäßigenden Druck der Konkurrenz zu befreien und ihrem entarteten Gewinnstreben größeren Spielraum zu verschaffen. Nach dieser Auffassung haben wir in den Kartellen und Trusts nichts anderes zu erblicken als „Ausbeutungsorganisationen einer profitgierigen Industrie“ (Bonn).

2. Andererseits ist man weit davon entfernt, in den Unternehmungszusammenschlüssen Instrumente zur Sicherung überhöhter Gewinne zu erblicken. Man möchte insbesondere in den Kartellen sozusagen den Altar erblicken, auf dem das individuelle Gewinnstreben der Gemeinschaft der Kartellgenossen zum Opfer gebracht wird.²³⁾ Eine ähnliche Auffassung vertritt S o m b e r t²⁴⁾, nach dessen Ansicht das gegenwärtige Wirtschaftssystem seine „Hochepoche“ überschritten und im Laufe der letzten Jahrzehnte in allen seinen Strukturelementen wesensmäßige Veränderungen erfahren hat, die es geboten erscheinen lassen — gemäß Sombarts Systematik der Wirtschaftsepochen — von einer Epoche des Spätkapitalismus zu sprechen. Dieser müsse seine Herrschaft bereits mit dem neuauftkommenden gemeinwirtschaftlich-sozialistischen System, das damit seine „Frühepoche“ durchlebe, teilen. Im Rahmen dieses Umwandlungsprozesses habe auch die dem Konkurrenzsystem entsprechende Wirtschaftsgesinnung — nicht zuletzt im Zusammenhang mit der Organisierungstendenz — eine strukturelle Wandlung erfahren. Das Gewinnstreben verringere sich. Als Beleg für diese Behauptung dient Sombart der Hinweis auf die Stabilisierung der Dividenden. —

sierung der Dividenden als Beweis dafür genügt, das Gewinnstreben habe sich in der Volkswirtschaft verringert. Daß die Dividenden nicht ohne weiteres als Gradmesser der Intensität des Gewinnstrebens gewertet werden dürfen, wird

Es ist jedoch zumindest sehr zweifelhaft, ob der Hinweis auf die Stabilisierung schon daraus ersichtlich, daß die Unternehmer oft genug, trotz tatsächlich günstigeren Geschäftsabschlusses, die Dividenden nur deshalb auf einem niedrigeren Niveau „stabil“ erhalten, den verbleibenden, nicht selten erheblichen Gewinn-„Rest“ aber in den Betrieben weiterarbeiten lassen, um dieselben z. B. konkurrenzfähiger zu machen, ihre Marktposition zu sichern und auszubauen. Das liegt ganz im Sinne eines auf die Sicherung und Steigerung der Erträge gerichteten Gewinnstrebens. Es wäre verfehlt, die Ausschüttung der Gewinne mit dem Gewinnstreben gleichzusetzen.

Mag es gewiß Beispiele dafür geben, daß sich ein Kreis von Produzenten nur deshalb organisierte, um ausbeuterisch den Rahm der Konjunktur abzuschöpfen. Es fehlt andererseits auch nicht an Beweisen dafür, daß Kartelle, Konzerne und Trusts in ihrer Preisgestaltung im Hinblick auf ihre mit mancherlei Wirtschaftsgruppen verknüpften Interessen sich einer Politik der Mäßigung befleißigen, auf augenblicklich sich bietende Gewinnchancen mehr spekulativen Charakters verzichten, um in erster Linie ihr Dauerinteresse besser im Auge behalten zu können. Bemüht man sich, die Dinge zu sehen nicht wie sie sich im Lichte irgendeiner vorgefaßten Ideologie darstellen, sondern wie sie in Wirklichkeit sind, dann vermag man dem Erwerbsstreben, das sich in seiner Intensität einer rationellen, auf die Dauerinteressen ausgerichteten Wirtschaftsführung anpaßt, keine Strukturwandlung der Wirtschaftsgesinnung zu Grunde zu legen. Was sich durch die industriellen Zusammenschlüsse (speziell in ihrer Kartellform) verändert ist nicht die Wirtschaftsgesinnung, sondern die äußere Form der Erwerbstaktik. Die Unternehmer schließen sich nicht zusammen, weil sie etwa auf die Ausnützung sich bietender

²³⁾ So E. Heimann, *Individualismus u. Solidarismus*, a. a. O. S. 760.

²⁴⁾ Außer *Kapitalismus III* 1 u. 2 vgl. a. *Zukunft des Kapitalismus*.

Gewinnchancen freiwillig verzichteten; sie schließen sich zusammen und verzichten auf einen offenen Konkurrenzkampf nur solange, als sie — im Hinblick auf die schlechte Marktlage und die damit verbundene Gefahr des Ausbruchs ruinöser Konkurrenzkämpfe, bei denen alle verlieren würden — im Zusammenschluß die Gewähr für die erfolgreichere Durchsetzung ihres Erwerbsstrebens erblicken. I. d. R. wird der einzelne Kartellgenosse sofort wieder zum Alleingänger, wenn er diesen Zweck für sich nicht mehr erfüllt sieht. Man kann deshalb sagen, daß das individuelle Gewinnstreben durch den Zusammenschluß nicht gemindert oder gar negiert wird, sondern daß es durch die Schaffung dieser Organisationen gleichsam seine ungebrochene Aktivität bezeugt.

Eine weitere Ueberlegung grundsätzlicher Art bestärkt diese Auffassung. Weiter oben wurde bereits gesagt, daß die industriellen Kombinationstendenzen der Zugluft der Konkurrenz ausgesetzt sind und bleiben. Es ist klar, daß sie dieser Tatsache in ihrer geistigen Bereitschaft und in ihren wirtschaftlichen Entschließungen Rechnung tragen müssen²⁵⁾. Das bedeutet aber nichts anderes als dies: Solange die Konkurrenz ihre Funktionen erfüllt, solange wird sie auch den von ihr bedrängten Unternehmungen — den „freien“ und den „organisierten“ — das Erwerbsstreben aufoktroyieren; und solange wird letzteres den technisch-organisatorischen Fortschritt für seine Zwecke einspannen.

c) Welchen Einfluß hat nun die Organisierungstendenz auf die Unternehmertätigkeit? Wird dadurch die Unternehmerfunktion in ihrer Bedeutung und in ihrem Wesen beeinträchtigt oder gar allmählich erdröselt und damit der Unternehmer als solcher immer mehr ausgeschaltet und durch ein „automatisch funktionierendes bürokratisches System“ ersetzt? Ganz abgesehen davon, daß dieser die Unternehmertätigkeit sukzessive ausmerzende Entwicklungsprozeß zwangsläufig aus der erwerbswirtschaftlichen, auf der unternehmungsweisen Produktion beruhenden Ordnung in eine gemeinwirtschaftlich-sozialistische Wirtschaftsform „hineinschliddern“ müßte, so könnte die fortschreitende Eliminierung des selbständigen Unternehmers und seiner Funktion auch für das Schicksal des technisch-ökonomischen Fortschrittes nicht gleichgültig sein.

S o m b a r t²⁶⁾ sieht besonders die industrielle Konzentration lähmend auf die Unternehmertätigkeit wirken; sie vermindere die Intensität des Unternehmungsdranges und beeinträchtige die schöpferische Funktion des Unternehmers. Die Bedeutung des spezifisch Unternehmerhaften: Draufgängertum, Wagemut, Intuition schwinde im selben Maße, wie sich die Spannung zwischen Rationalismus und Irrationalismus verringere. Mit der „Vergeistung der Wirtschaft“ werde die Zahl der „wißbaren Umstände“ immer größer und erleichtere es dem Unternehmer, seine Unternehmung auf einem „System des Wissens“ aufzubauen. An die Stelle der intuitiv handelnden, wagenden Unternehmerpersönlichkeit trete mehr und mehr der nach festgelegten Vorschriften verwaltende Beamte. Dieser Entwicklungsprozeß ist heute schon ziemlich weit fortgeschritten: „Ein großer Teil der Leistungen der freien Unternehmertätigkeit ist hinfällig geworden durch die Entwicklung selbst, die der Kapitalismus

²⁵⁾ Vgl. hierzu das S. 134 ff. über die Möglichkeiten und Grenzen der Regulierung des Erwerbsstrebens Gesagte.

²⁶⁾ Kapitalismus III 2, S. 1008 ff.; Zukunft, S. 8 ff.

genommen hat: unter dem Ballast der Großorganisation in Riesenbanken, Kartellen und Konzernen erstickt die freie Wirksamkeit des Einzelunternehmers²⁷⁾. Das Endziel dieser Entwicklung ist ein „stabilisierter und reglementierter Kapitalismus, der sich seinem Wesen nach von einem „technifizierten und rationalisierten Sozialismus“ nicht mehr unterscheidet²⁸⁾. Dieser „Kapitalismus“ kann aber gänzlich der Unternehmertätigkeit entraten: der Unternehmer und seine Funktion sind überflüssig geworden. — Auch Schumpeter²⁹⁾ sieht die schöpferische Funktion des Unternehmers durch den fortschreitenden Rationalisierungsprozeß eingekreist und ausgehöhlt werden: Kurven und Korrelationskoeffizienten treten an die Stelle von Blick und Gefühl.“

Gegenüber diesen Behauptungen von der sinkenden Bedeutung oder zunehmenden Erlahmung der Unternehmertätigkeit in der gebundenen Wirtschaft läßt sich jedoch eine Reihe von Gründen geltend machen, die den Wirklichkeitwert dieser Ansichten in Frage stellen.

Wenn sich im Laufe der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung mit dem Wachstum der Betriebe und Unternehmungen das unbekümmerte Draufgängertum der Unternehmer mehr und mehr in einen sorgfältig abgewogenen Wagemut verwandelte, so trägt diese volkswirtschaftlich begrüßenswerte Wandlung nur der Tatsache Rechnung, daß ein größerer Einsatz und eine größere Verantwortung auf dem Spiele stehen. Mag es zweifellos richtig sein, daß durch den umsichgreifenden Rationalisierungsprozeß im Rahmen der Unternehmung und der Marktwirtschaft die Zahl der „wißbaren Umstände“ größer geworden ist und größer wird, wodurch die Tätigkeit des Unternehmers eine Entlastung z. B. von organisatorischen und technischen Aufgaben erfahren wird, wie ihm andererseits Marktbeobachtung, Marktforschung und Marktanalyse sicherlich zu willkommenen Hilfsmitteln werden, die ihm seine Funktion erleichtern und die Gefahr von Fehlmaßnahmen herabmindern. Aber durch eine noch so weitgehende Rationalisierung wird sich die Tätigkeit des Unternehmers nicht zu einem bloßen „Rechenexempel“ machen lassen. Ganz abgesehen davon, daß sich das kaleidoskopartig von Tag zu Tag verändernde Wirtschaftsgeschehen — vor allem soweit es politischen, psychologischen Einflüssen unterworfen ist — nie schnell und verläßlich genug ausrechnen lassen wird, den Unternehmer im Gegenteil immer wieder von neuem vor unberechenbare, durch spontane Entschlußkraft, durch Verantwortungsfreudigkeit zu meisternde Aufgaben stellt, so bleibt weiterhin die Verwissenschaftlichung der Betriebsführung im Hinblick auf die eigentlichen Funktionen des Unternehmers doch nur gleichsam technische Staffage, der durch Unternehmungsgeist, durch Wagemut und instinkt-sichere Entschlußkraft erst wirtschaftliches Leben eingehaucht werden muß. Diesen Funktionen des Unternehmers kommt aber in der modernen Volkswirtschaft, angesichts der weltwirtschaftlichen Verknüpfung, angesichts der mit der Größe der Unternehmungen wachsenden Aufgaben und Verantwortlichkeiten sicherlich eine entschieden größere Bedeutung zu als früher. Ueber die ganze Volkswirtschaft hin gesehen haben sich die Unternehmeraufgaben innerhalb der modernen Wirtschaft nicht verringert; sie sind gewachsen und erhöhen die Bedeutung der Unternehmerfunktion als solche.

²⁷⁾ Zukunft, S. 16; ähnlich Lederer: Wege a. d. Krise. S. 25/26; Technischer Fortschr., S. 121.

²⁸⁾ Kapitalismus, S. 1016.

²⁹⁾ Der Unternehmer i. d. Volksw. von heute, a. a. O. S. 317.

Demgegenüber kommt der Wahrscheinlichkeit, daß die Entwicklung, die das Wirtschaftsleben in der neueren Zeit nimmt, vielleicht rein zahlenmäßig weniger Unternehmerköpfe erfordert, nur sekundäre Bedeutung zu. Sicher ist, daß die industriellen Organisationen in ihrem Bereich die Zahl der Unternehmer vermindert haben. Indes ergibt sich aber auch hier die Notwendigkeit, bei der Entscheidung der Frage, welchen Einfluß der Konzentrationsprozeß auf die Tätigkeit der einzelnen von diesem Prozeß erfaßten Unternehmer ausübt, den organisatorischen und rechtlichen Aufbau der verschiedenen Unternehmungs-zusammenschlüsse zu beachten.

Kann bei der Kartellierung die Unternehmerfunktion durch Teilung in eine marktwirtschaftliche und in eine betriebswirtschaftliche Sphäre gleichsam intensiviert werden, so wird sie bei der Konzernierung und Vertrustung gleichsam potenziert. Das will sagen: Aus den bisher selbständigen, nunmehr in Konzern oder Trust zu einer großen Einheitsunternehmung vereinigten Betrieben wird zwar die Unternehmerpersönlichkeit und damit die Unternehmerfunktion weitgehend ausgetrieben, aber sie akkumuliert sich an die Spitze der Großunternehmung; sie erscheint in der Konzern- oder Trustleitung in potenziert Form. Der Konzentrationsprozeß schaltet die Unternehmertätigkeit nicht aus, sondern macht den Einsatz erhöhter Führerqualitäten erforderlich. Daß darüber hinaus mit zunehmendem Wachstum der Großunternehmungen auch die Unternehmerfunktion an die Spitze schrittweise der Bürokratisierung verfällt, macht nur deutlich, daß es auch in dieser Hinsicht Grenzen des ökonomisch Zweckmäßigen gibt. Doch davon später.

Auch darin drückt sich die Ueberschätzung aus, die man der an und für sich gewiß nicht nebensächlichen Bedeutung der industriellen Zusammenschlußbewegung für die Struktur des Wirtschaftslebens beimißt, daß man das Schicksal der Unternehmertätigkeit in den Kartellen, Konzernen und Trusts ohne weiteres mit dem Schicksal der Unternehmertätigkeit im Rahmen der Volkswirtschaft identifizieren möchte. Den Blick fast ausschließlich und — in Erwartung der neuen Wirtschaftsordnung, die sie gebären sollen — hypnotisiert auf die industriellen Kombinationstendenzen gerichtet, unterliegt man allzuleicht der Täuschung, als ob die Leitungsmacht der Gesamtwirtschaft sich auf eine immer kleinere Zahl von Wirtschaftsführern konzentriere, als ob die ganze Volkswirtschaft „eine ungeheure leblose Maschine“ sei, „die von einem kleinen Komitee von Trustmagnaten beherrscht“ werde. Demgegenüber ist darauf hinzuweisen, daß der Initiative des privaten Unternehmers im Rahmen der Gesamtwirtschaft eine weit größere Bedeutung zukommt, als man heute gemeinhin anzunehmen geneigt ist; sie führt und gestaltet heute noch etwa vier Fünftel der deutschen Volkswirtschaft. Schließlich darf auch noch auf die Tatsache hingewiesen werden, daß — wie die letzten Betriebszählungen aufweisen — die Zahl der selbstverantwortlichen Unternehmer auch in der „Konzentrationswirtschaft“ die Tendenz hat, sich zu vermehren.

Diese Verhältnisse werden sich wohl auch in absehbarer Zukunft nicht grundlegend ändern. Denn die industriellen Organisationen werden — ebenso wenig wie der mit ihnen eng verbundene betriebs- und marktwirtschaftliche Rationalisierungsprozeß — auch im Laufe der Entwicklung nicht imstande sein, den Unternehmer und seine Funktion in immer größeren Bereichen der Wirt-

schaft überflüssig zu machen. Eine solche, aus der Wirtschaft heraus platzgreifende Entwicklungstendenz läßt sich weder theoretisch genügend untermauern, noch bietet ihr die tatsächliche Wirtschaftsentwicklung eine Stütze. Die industriellen Organisationen gründen sich selbst auf die unternehmungsweise Produktion, sie bilden selbst eine nur durch überlegene Unternehmerqualitäten zu „regierende“ Unternehmungseinheit neben vielen anderen. Aus rationalwirtschaftlichen Gründen — ihre Wachstumsmöglichkeit ist, wie im 2. Abschnitt des 2. Kapitels noch eingehender zu zeigen ist, eine ökonomisch begrenzte —, besteht für sie keine Möglichkeit, aus der Vielheit der Wirtschaftseinheiten, in die die Produktionssphäre (insbesondere auch im Hinblick auf die Möglichkeit eines vollständigen Preisbildungsprozesses) rationellerweise zerspalten ist, eine einzige, umfassende „Volkswirtschaftsunternehmung“ zu formen.

Solange aber die Produktionssphäre aus Gründen der Wirtschaftlichkeit und trotz der Existenz der industriellen Organisationen in eine Vielheit von Wirtschaftseinheiten zerspalten bleibt; solange die Zahl dieser Wirtschaftseinheiten — trotz der Konzentrationstendenz — die Neigung hat, weiter zu wachsen: solange wird selbstverständlich auch die Gesamtwirtschaft auf der unternehmungsweisen, partiell organisierten Produktion beruhen; solange wird demzufolge die Unternehmerpersönlichkeit auf der Kommandobrücke dieser Wirtschaftseinheiten stehen und solange wird ihre Bahnbrecherfunktion notwendig und unentbehrlich bleiben. Zumal ja für die modernen Industriestaaten der Zeitpunkt noch fern liegen mag, wo die technische und gesamtwirtschaftliche Entwicklung so „statisiert“ oder in derart ausgetretene Bahnen gelenkt werden kann, daß die Wirtschaft der Entschlußkraft des Unternehmers entraten und ihm die Funktion des beamteten Sachwalters zuweisen könnte.

Aus dem Gesagten ergibt sich: Die Unternehmerfunktion ist ein immanenter Bestandteil der auf der unternehmungsweisen Produktion beruhenden Volkswirtschaft. Sie hat im Gesamtprozeß wirtschaftlichen Geschehens weder eine wesensmäßige Wandlung erfahren noch an Bedeutung verloren. Nach wie vor wird es eine ihrer vornehmsten Aufgaben bleiben, sich des technisch-ökonomischen Fortschritts als stärkste Waffe im Kampf um die Existenzbehauptung der Unternehmung zu bedienen.

Die Ausführungen unter 4 a, b, c zusammenfassend dürfen wir deshalb die Ueberzeugung zum Ausdruck bringen, daß der technisch-ökonomische Fortschritt auch im System der „geregelter“ Konkurrenzwirtschaft gesichert ist. Denn die industriellen Kombinationstendenzen vermögen das Wesensgefüge des Systems der Konkurrenzwirtschaft — insbesondere soweit dasselbe durch die Konkurrenz, das Ertragsstreben und die Unternehmerfunktion gekennzeichnet ist — und damit die vitalsten Triebkräfte des technisch-ökonomischen Fortschritts nicht zu verändern.

5. Die „Rentabilität“ eine Hemmung technisch-ökonomischen Fortschritts?

Anläßlich der Erörterung des grundsätzlichen Verhältnisses zwischen Wirtschaft und Technik wurde gesagt, daß Bereich und Ausmaß, innerhalb deren die

Technik zur wirtschaftlichen Auswertung gelangen kann, von der Wirtschaft bestimmt werde. Diese Tatsache legt nun die sehr wichtige Frage nahe: Welche Erfindungen werden im Konkurrenzsystem gemacht bzw. ausgewertet? S o m b a r t³⁰⁾ gibt darauf die Antwort: Der kapitalistische Unternehmer entscheidet anhand des „Rechenexempels der Rentabilität“ darüber, „ob eine Erfindung „gut“ ist, d. h.: ob sie eine solche Verwendung finden kann, daß sie Gewinne abwirft. Also werden nur solche Erfindungen gemacht oder genutzt, die diese Aussicht gewähren. „Gute“ Erfindungen sind „rentable Erfindungen“. Da also im Konkurrenzsystem der technische Fortschritt, die Anwendung rationellerer Methoden ebenso wie die Inangriffnahme jedweder Produktion überhaupt, von deren Rentabilität abhängig gemacht wird: Werden dadurch dem technisch-ökonomischen Fortschritt nicht unerträgliche Hemmungen bereitet? Oder besser: Müßte nicht mit dem Wegfall der Rentabilität in der Gemeinwirtschaft ein ungeahnter Aufschwung der Produktivkräfte Platz greifen?

a) Diejenigen Gegner der heute herrschenden Wirtschaftsordnung, die der Ueberzeugung sind, daß das Konkurrenzsystem wegen der Bindung der Produktivkräfte an den „Profit“ doch nicht das zu leisten imstande sei, was es gemessen am Stande der Technik eigentlich leisten müßte, argumentieren etwa folgendermaßen: Der Kapitalismus fesselt die Produktivkräfte, indem er sie an die Rentabilität kettet. Es wird nur diejenige Produktion betrieben, die zugleich für einen Unternehmer gewinnbringend ist. Da heute eine Kapitalanlage z. B. von einer Rendite von 4 % abhängig ist, können nur die Anlagen berücksichtigt, nur jene Produktionsmethoden realisiert werden, die mindestens eine solche Rendite gewähren. Vollkommenere, „absolut produktivere“ Verfahrensweisen müssen oft unberücksichtigt bleiben, weil sich ihre privatwirtschaftliche Auswertung nicht lohnt, d. h. weil sie eine solche Rendite nicht gewähren. Das bedeutet eine unerträgliche Hemmung der Produktivkräfte: privatwirtschaftliche Rentabilität steht gegen volkswirtschaftliche Produktivität. — Anders in der sozialistischen Gemeinwirtschaft. Hier braucht mit dem Wegfall des Privateigentums an den Produktionsmitteln nicht mehr danach gefragt zu werden, ob die Inangriffnahme dieser oder jener Produktion, die Auswertung dieser oder jener Erfindung vom Standpunkte eines Unternehmers aus beurteilt auch „rentabel“ ist. Es genügt, daß die nunmehr im Interesse der Gesellschaft in Angriff genommenen Produktionen produktiv sind. Mit dem Fortfall der Rentabilität werden die Produktivkräfte einen mächtigen Impuls erhalten und der Nationalreichtum wird gewaltig wachsen.

Obige Argumentation stützt sich auf die Behauptung, die wirtschaftliche Mangelhaftigkeit des Konkurrenzsystems beruhe vor allem auf dem ihm innewohnenden grundsätzlichen Widerspruch zwischen privatwirtschaftlicher Rentabilität und volkswirtschaftlicher Produktivität. Diese Ansicht wird schon von dem Begründer des sog. wissenschaftlichen Sozialismus, von K. M a r x vertreten. In seinem „Kapital“ findet sich eine Stelle, die auf die im Kapitalismus bestehende Inkongruenz zwischen Rentabilität und Produktivität aufmerksam macht insofern, als nach Marxens Ansicht der Maschinenanwendung in der kommunistischen Gesellschaft größere Möglichkeiten eröffnet seien als im Kapitalismus. „Ausschließlich als Mittel zur Verwohlfeilerung des Produktes betrachtet, ist die

³⁰⁾ Kapitalismus III 1 S. 94/95.

Grenze für den Gebrauch der Maschinerie darin gegeben, daß ihre eigene Produktion weniger Arbeit kostet als ihre Anwendung Arbeit ersetzt. Für das Kapital jedoch drückt sich diese Grenze enger aus. Da es nicht die angewandte Arbeit zahlt, sondern den Wert der angewandten Arbeitskraft, wird ihm der Maschinengebrauch begrenzt durch die Differenz zwischen dem Maschinenwert und dem Wert der von ihr ersetzten Arbeitskraft³¹⁾.

Warum wird nun in der kommunistischen Gesellschaft dem Maschinenwesen ein breiterer Spielraum beschieden sein als im Kapitalismus? Wenn wir richtig verstehen aus folgendem Grunde: Die Differenz zwischen dem Maschinenwert und dem Wert, d. h. Lohn der von ihr ersetzten Arbeitskraft — diese Differenz ist im Kapitalismus entscheidend für den Ersatz der Handarbeit durch die Maschine — muß in der kommunistischen Gesellschaft, gemäß der marxistischen Arbeits- und Mehrwertlehre, die dem Arbeiter nach der Verwirklichung der Gemeinwirtschaft das ganze Arbeitsprodukt zuspricht, kleiner sein als im Kapitalismus. Denn während das Kapital, dem es nur auf höchste Rentabilität, nicht auf höchste Produktivität ankommt, lediglich den Wert der Arbeitskraft, also einen niedrigen, um den Mehrwert gekürzten Lohn zahlt, zahlt die Gemeinwirtschaft die angewandte Arbeit, d. h. den vollen Arbeitsertrag. Da demnach der Lohn in der sozialistischen Gemeinwirtschaft bedeutend höher sein wird als im Kapitalismus, mit steigender Lohnhöhe sich aber die Grenze der Maschinenanwendung hinausschiebt (und umgekehrt), deshalb wird — nach Marxens Ansicht — „in einer kommunistischen Gesellschaft die Maschinerie einen ganz anderen (d. h. viel breiteren) Spielraum einnehmen als in der bürgerlichen Gesellschaft“³²⁾. Während es also im Kapitalismus infolge niedrigen Lohnes „rentabler“ ist, billige Arbeitskräfte zu beschäftigen statt relativ teure aber produktivere Maschinen anzuwenden, werden in der kommunistischen Gesellschaft die um den Mehrwert erhöhten Löhne nunmehr als relativ teuer durch produktivere Maschinen ersetzt. Mit der Beseitigung des kapitalistischen Lohnverhältnisses wird also gleichzeitig die Bahn frei gemacht für den verstärkten Einsatz der Maschinerie.

Der Hinweis von K. Marx bezüglich des größeren Anwendungsbereiches der Maschinerie in der kommunistischen Gesellschaft wurde dann in der Folgezeit von seinen Jüngern mit einer glühenden Phantasie ausgemalt. So erwarten z. B. Bebel („Die Frau und der Sozialismus“) oder Ballod („Der Zukunftsstaat“, 4. Aufl. 1930) rückhaltloser noch wie Marx von einer kommunistisch-zentralistischen Gemeinwirtschaft eine ungeheuerliche Beschleunigung des technischen Fortschritts. Nach ihrer Ansicht wird die kommunistische Gesellschaft in der Lage sein, jede technische Verbesserung, jede Maschinentchnik, die Arbeit ersparen kann, sofort und auf breitester Front zum Einsatz zu bringen. Man gibt sich der kühnen Hoffnung hin, daß das von der privatkapitalistischen Fessel der Rentabilität befreite Kapital „maßlos wirksam“ sei und spielend in der Lage wäre, den Wohlstand der sozialistischen Gesellschaft beliebig zu steigern. —

Offenbar hängt nun nach der marxistischen Lehre die Größe des Spielraumes für die Maschinenanwendung in der kommunistischen Gesellschaft davon

³¹⁾ K. Marx, Das Kapital (Bd. 1) S. 375.

³²⁾ Ebda, Fußnote.

ab, wie hoch die Reallöhne nach der Beseitigung des kapitalistischen Lohnverhältnisses, nach der Abschaffung der arbeitslosen Einkommen und nach Verwirklichung einer gleichmäßigeren Einkommensverteilung über das heutige kapitalistische Niveau steigen würden. Denn diese Lohnerrhöhung soll es ja sein, die den Spielraum der Maschinenanwendung beträchtlich erweitern soll. Wäre jedoch mit der Neuverteilung des Nationaleinkommens und der Ausschüttung des sog. vollen Arbeitsertrages für die Arbeiter der kommunistischen Gesellschaft (und auch für die Möglichkeit erweiterter Maschinenanwendung) etwas gewonnen? Gegen K. Kautsky, der diese Frage bejaht, wendet Oppenheimer³³⁾ — auf dessen Ansicht gleich zurückzukommen ist — mit Recht ein: „Bei gleichmäßiger Verteilung des gesamten Nationaleinkommens könnte man freilich den Arbeitslohn heute schon verdoppeln: aber einerseits muß die Funktion, die heute der Kapitalist erfüllt, dann der Staat selbst erfüllen: er muß einen großen Teil des Nationaleinkommens „kapitalisieren“, d. h. einen bedeutenden Teil der Arbeit nicht auf die Herstellung von Gütern des unmittelbaren Verzehr, sondern von Gütern zum Zwecke der weiteren Gütererzeugung verwenden. Ferner werden die Staatsausgaben mit der Vermehrung der vom Staat übernommenen Kulturlasten (Schulen usw.) so enorm wachsen, daß aus dieser Quelle für die Erhöhung des Lohnes wenig oder nichts übrig bleiben würde“.

Geht schon aus diesem Tatbestand implicite hervor, daß infolge der Notwendigkeit der „Sozialkapitalbildung“ — die immer nur durch eine Kürzung der Reallöhne der Arbeiterschaft stattfinden kann — auch in der kommunistischen Gesellschaft die Grenze der Maschinenanwendung (vom rein wirtschaftlichen Standpunkt aus beurteilt) sich genau dort befinden muß, wo sie in Rücksicht auf die Seltenheit des Produktionsfaktors Kapital auch im Kapitalismus liegt, so wäre darüber hinaus eine erweiterte Anwendung der Maschinerie oder gar eine „ungeheure Beschleunigung des technischen Fortschritts“ nur möglich durch eine entsprechende weitere Kürzung der Reallöhne, durch verstärkten Verzicht auf gegenwärtigen Konsum zugunsten der Kapitalgütererstellung³⁴⁾. Durch die Abschaffung des „kapitalistischen Lohnverhältnisses“ im kommunistischen Staat würde sich also weder für die Verteilung des Sozialproduktes noch für dessen absolute Größe eine Veränderung gegenüber der heutigen Wirtschaftsordnung ergeben: Weder könnten — infolge der der „kapitalistisch-ausbeuterischen“ Kapitalakkumulation adäquaten „Sozialkapitalbildung“ — die Löhne erhöht bzw. das Recht auf den vollen Arbeitsertrag realisiert, noch die Mittel bereitgestellt werden für den gegenüber dem Kapitalismus erweiterten Einsatz der Maschinerie. Und diese müßte doch ihrerseits, bevor sie zum Einsatz gebracht und das Sozialprodukt vergrößern kann, erst hergestellt werden mit dem „vom Munde der Genossen abgesparten“ seltenen Produktionsfaktor Kapital!

Daraus folgt: Nicht wegen der „Rentabilität“, des Zinses oder Profites können die Löhne nicht steigen oder mehr Maschinen zum Einsatz gebracht

³³⁾ Die soziale Frage S. 182.

³⁴⁾ Es ist bezeichnend, daß Ballod in seinem oben zitierten Buch den Arbeitern des Zukunftsstaates nahelegt, sich für die ersten (!) Jahre nach der Verwirklichung des letzteren mit den bisherigen Löhnen zu begnügen und weiter einen Mehrwert zu produzieren, um die Mittel für die Einführung vollkommenerer Produktionsmittel zu beschaffen.

werden als wünschenswert wäre, sondern wegen des in jeder irgendwie denkbaren Form der Gesellschaftswirtschaft notwendig seltenen Produktionsfaktors Kapital, das durch Verzicht auf gegenwärtig möglichen Konsum für die Kapitalgüterherstellung bereitgestellt werden muß. Würde die Institution der Rentabilität — die nur der Barometer dieser Kapitalknappheit ist — abgeschafft, dann wäre nichts gewonnen und viel verloren: nämlich das bis heute unersetzbare Hilfsmittel rationeller Wirtschaftsführung. Die Größe des Kapitalfonds wäre aber wie im kapitalistischen so im kommunistischen Staat die gleiche und als solche hier wie dort entscheidend für den Spielraum der Maschinenanwendung. Aber noch ein weiteres ergibt sich aus diesem Sachverhalt: die scheinbar paradoxe aber richtige Folgerung, daß die zentralistisch-kommunistische Planwirtschaft ihrem Ideal des vollen Arbeitsertrages nur näher kommen könnte, wenn sie auf die erweiterte Reproduktion, auf jedweden technischen Fortschritt überhaupt verzichten würde! Daß sie sich von diesem Ideal umsomehr entfernen würde, je mehr sie den technischen Fortschritt beschleunigen wollte. In dieser Verkennung des Wesens der Gemeinwirtschaft, die „wenn aus anderen Gründen überhaupt, dann nur bei einer stationären Technik zu bestehen“ vermag, kennzeichnet sich, wie Sombart⁸⁵⁾ betont, „der utopische Charakter der sozialistischen Wirtschaftssysteme“. Der Glaube an den technischen Fortschritt in den sozialistischen Lehrsystemen ist eben doch nur eine (wie man es einmal genannt hat) „kapitalistische-bourgeoise Ideologie“! —

Eine ähnliche Auffassung wie die marxistischen Sozialisten vertritt der Liberalsozialist Oppenheimer. Auch nach dessen Auffassung klappt im Kapitalismus ein unüberwindlicher Gegensatz zwischen Rentabilität und Produktivität: „Im kapitalistischen Staat erfolgt die Produktion nicht zum Zwecke der Güterversorgung der Gesamtheit, sondern zum Zwecke der Vermögensvermehrung der Unternehmer. Nicht die höchste Produktivität für die Volkswirtschaft, sondern die höchste Rentabilität für die einzelne Privatwirtschaft ist ihr Endzweck⁸⁶⁾. Oppenheimer glaubt, daß diese Inkongruenz zwischen Rentabilität und Produktivität die Ursache dafür bilde, daß die technische Grenze der Produktion, die Befriedigung der „absoluten“ Nachfrage und damit die höchstmögliche Produktivität nicht erreicht werden könne. Da wir uns später mit Oppenheimers Theorie von der unvergleichlich gewaltigeren Produktivität des Liberalsozialismus eingehender beschäftigen wollen, sei hier nur folgendes bemerkt:

Wie noch zu zeigen ist, ist sich Oppenheimer im Klaren darüber, daß auch der liberalsozialistische Staat (ebenso wie der kommunistische) zunächst, d. h. nach Aufhebung der Bodensperre und der Abschaffung der Monopoltribute nur eine andere Verteilung des Sozialproduktes vornehmen kann. Mit der Verteilung der arbeitslosen Einkommen auf die große Zahl der Lohnempfänger wäre aber — wiederum nach Oppenheimers eigener Ueberzeugung (vgl. das weiter oben gebrachte Zitat) — weder für die kommunistische noch für die liberalsozialistische Arbeiterschaft etwas gewonnen. Denn auch der liberalsozialistische Staat müßte ebenso wie der kommunistische „kapitalisieren“, hier

⁸⁵⁾ Ordnung des Wirtschaftslebens S. 26/27.

⁸⁶⁾ Soziale Frage S. 183/84.

wie dort müßte der volle Arbeitsertrag um das kapitalisierte Volkseinkommen verkürzt, ein gewisser Prozentsatz des Sozialproduktes für die Aufrechterhaltung der Kapitalgüterherstellung repartiert werden. Insofern würde sich also die liberalsozialistische Wirtschaft vor die gleiche Situation gestellt sehen wie die kommunistische.

Oppenheimer sucht infolgedessen zu beweisen, daß das Sozialprodukt, nach dessen Umfang sich naturgemäß die absolute Größe des Anteils der Arbeiter, d. h. deren Reallohn (und nicht zuletzt auch die Fähigkeit zur Kapitalbildung) bemißt, im Liberalsozialismus erheblich wachsen wird. Die „Ankurbelung“ der Produktionssteigerung wird im Liberalsozialismus so vor sich gehen, daß mit der Verwirklichung einer gleichmäßigeren Einkommensverteilung die Löhne steigen werden hauptsächlich auf Kosten solcher Einkommensteile, die bisher dem Luxuskonsum zugeführt wurden. Deshalb bedeutet Lohnsteigerung eine qualitative Verschiebung des Konsums in der Richtung Luxusgüter — Massengüter, wodurch die Ausnützung der Vorteile des sog. Gesetzes der steigenden Industrieerträge auf breiterer Front ermöglicht wird. Die auf diese Weise erzielte Steigerung der Produktivität und Gesamtkaufkraft ist nicht nur von günstigem Einfluß auf die Lohnhöhe und damit auf die neuerliche Steigerung der Nachfrage und folglich der Produktion, sondern sie erleichtert auch die Mittelbereitstellung zum erweiterten und verstärkten Einsatz der Maschinerie, die ihrerseits wieder die Produktivität gewaltig steigern hilft, bis einmal die technische Grenze der Produktion erreicht ist, die übrigens immer weiter hinausrücken wird, weil die Technik an ihren Aufgaben immer mehr erstarkt.

Demgegenüber wird an späterer Stelle zu zeigen versucht, daß die Argumentationen Oppenheimers und die Folgerungen, die er daraus hinsichtlich der Steigerungsmöglichkeiten der Produktivität ziehen zu können glaubt, auf einigen nicht unerheblichen Irrtümern beruhen. Entweder ist Oppenheimer davon überzeugt, daß das Kapital überhaupt kein seltener Produktionsfaktor ist, oder aber er glaubt, daß es durch Produktivitätssteigerungen zu einem im Ueberfluß vorhandenen gemacht werden kann. Würde ihn die erste Auffassung ohne weiteres zum Utopisten stempeln³⁷⁾, so grenzt die zweite hart an das Utopische. Denn zu solcher Leistung wäre — ganz zu schweigen von der Auswertung des sog. Gesetzes der steigenden Industrieerträge — selbst der fabelhafteste Fortschritt der Technik nicht in der Lage. Bis heute noch, trotz der tatsächlich überwältigenden Fortschritte, hat sich an der Knappheit des Gütervorrates so wenig geändert, daß ein empfindlicher Verzicht auf gegenwärtig möglichen Konsum zugunsten der Kapitalgüterherstellung und damit zum Zwecke der besseren Befriedigung des zukünftigen Bedarfs immer notwendig sein wird. Eine „nüchterne Beurteilung der Produktionsmöglichkeiten irgend einer gesellschaftlichen Wirtschaft“ hat von der fundamentalen Erkenntnis auszugehen, daß eine nachhaltige Steigerung der Produktivität — sei es bei konstanter oder fortschrittlicher Technik — prinzipiell nicht durch gesteigerten Verbrauch, sondern nur durch verstärkte Kapitalbildung zu erreichen ist.

³⁷⁾ „Der größte Fehler Oppenheimers ist der, daß ihm die Einsicht in das wirtschaftliche Wesen des Kapitals (als eines seltenen Produktionsfaktors) fehlt. Deshalb ist er auch in seinen wirtschaftlichen Grundanschauungen Utopist“ (Halm, Konkurrenz S. 82).

b) Mit den obigen Ausführungen haben wir uns gleichzeitig die Voraussetzungen geschaffen für die Beantwortung der Frage: Welches ist die Funktion der Rentabilität im Rahmen rationeller Wirtschaftsgestaltung?

Die Rentabilität ist nicht anderes als der äußere Ausdruck für die Tatsache, daß das der Wirtschaft zur Verfügung stehende Kapital knapp ist. Aus dieser Kapitalknappheit entspringt die Konkurrenz der an und für sich unbegrenzten Verwendungsmöglichkeiten um den beschränkten Kapitalvorrat. Auf diese Weise bildet sich für das Kapital ein Preis, der Zins. Dieser hat die Funktion, den beschränkten Kapitalvorrat auf die wichtigsten, d. h. auf solche Verwendungszwecke zu repartieren, die den höchsten Nutzen stiften. Der Zins ist insofern „der unentbehrliche Regulator für die möglichst zweckmäßige Verwendung der knappen Kapitalgüter“ (Weber) und als solcher ein unentbehrliches Hilfsmittel rationeller Produktion. Aufgabe des Zinses ist es, „aus der Unzahl der technischen Möglichkeiten die der Nachfrage entsprechenden Produktionen auszuwählen, die mit den seltenen produzierten Produktionsmitteln durchgeführt werden sollen“ (Halm). Der Zins stellt also gleichsam eine Bremse der Kapitalverwendung dar, welche die Verwendung des Kapitals für — im Verhältnis zur jeweiligen Kapitalknappheit — weniger dringliche Zwecke unterbindet. Er steckt die wirtschaftliche Grenze technischer Produktionsmöglichkeiten ab; er schließt alle jene Kapitalverwendungen aus, deren Ertrag unter dessen Höhe bleibt.

An diesem Tatbestand: der Seltenheit des Kapitals sowie der Notwendigkeit, mit diesem seltenen Kapital so zweckmäßig wie nur möglich zu disponieren, vermag auch eine grundsätzliche Umgestaltung der Wirtschaftsorganisation etwa im Sinne der Gemeinwirtschaft, sofern auch diese das Streben nach größtmöglichem Gesamtnutzen zum Inhalte hat und also sinnvoll sein will, nichts zu ändern. Würde die Rendite bzw. der Zins abgeschafft, dann wäre damit die Kapitalknappheit nicht beseitigt. Sicherlich könnte man dann das vorhandene Kapital anders verteilen, man hätte aber nicht mehr Kapital zur Verfügung. Im Gegenteil. Die Gemeinwirtschaft käme gleichsam vom Regen in die Traufe. Denn mit der Beseitigung des Kapitalzinses wäre nicht nur eine Verminderung der Kapitalbildung zu befürchten (die Existenz des Zinses regt ja zur Sparsamkeit und zur Kapitalbildung an), sondern auch — was bei weitem wichtiger ist — eine weniger wirtschaftliche Verwendung des Kapitals, was seinerseits wieder, infolge der damit verbundenen Schwächung der Produktivkräfte, auf die Fähigkeit dieser „zinslosen“ Wirtschaft, zusätzliches Kapital neu zu bilden, von dem denkbar nachteiligsten Einfluß sein müßte. Das „Rechenexempel“ der Rentabilität als solches wäre deshalb für jede sinnvolle Gesellschaftswirtschaft ein zweckmäßiges Wirtschaftsinstrument. Solange das Kapital im Verhältnis zu den an dasselbe gestellten Ansprüchen in ungenügender Menge verfügbar ist — das wird immer und in jeder Wirtschaftsordnung der Fall sein —, solange müssen diejenigen Verwendungsmöglichkeiten bevorzugt werden, die den verhältnismäßig größten Nutzen abwerfen. Aber weder in der Theorie noch in der Praxis ist eine Einrichtung bekannt, die dem Ziele rationeller Wirtschaftsgestaltung gleichermaßen dienlich sein könnte wie der Preis für das Kapital, der Zins.

Aus dem Gesagten erhellt ohne weiteres, wie falsch jene Anschauung der gemeinwirtschaftlichen „Produktivitätsfanatiker“ (Waffenschmidt) ist, welche die Existenz der Rendite dafür verantwortlich machen möchten, daß die jeweils gegebenen technischen Möglichkeiten der Produktion nicht bis zur Neige ausgenützt werden können. Nicht wegen des Zinses wird der technische Fortschritt auf seinem Wege gehemmt, sondern wegen der Knappheit des Kapitals, welches unerläßliche Voraussetzung einer wirtschaftlichen Rezeption dieses Fortschrittes ist. Der der Wirtschaft nur in beschränkter Menge zur Verfügung stehende Kapitalvorrat und damit der Zins steckt die „unendlich weit“ vor der technischen liegende wirtschaftliche Grenze der Produktion ab. Insofern muß man sagen, daß der Technik von der — vornehmlich durch den Tatbestand der Kapitalknappheit verkörperten — Oekonomie eine Grenze gezogen ist. Nach der Erkenntnis dieses für die Produktionsmöglichkeiten einer jeden Art der Gesellschaftswirtschaft grundlegenden Tatbestandes erübrigt es sich fast, des weiteren zu betonen, daß es notwendig eine trügerische Hoffnung wäre, anzunehmen, eine zentralistisch-kommunistische Planwirtschaft könne jede technische Verbesserung, jede Maschinenteknik, die Arbeit ersparen kann, sofort und auf breiter Front zum Einsatz bringen, ohne sich um die Schranke, die heute in der Knappheit ihrer Mittel sich bewußten Konkurrenzwirtschaft die Einrichtung des Kapitalzinses der Rezeption des technischen Fortschritts oder der Verwendung der Maschinerie zieht, kümmern zu müssen.

Wenn nun aber einmal die Fähigkeit einer jeden Gesellschaftswirtschaft — sei es der kapitalistischen, der zentralistisch-kommunistischen oder der liberal-sozialistischen³⁸⁾ —, die Produktivität zu steigern, abhängt von der Kapitalausstattung der Wirtschaft und davon, wie und ob es ihr gelingt, die knappen Kapitalgüter möglichst rationell zum Einsatz zu bringen, dann wird man zu der Ueberzeugung gedrängt, daß die Konkurrenzwirtschaft — trotz der mancherlei Irrationalitäten, mit denen ihr Funktionieren belastet ist — den technisch-ökonomischen Fortschritt und damit die Steigerung der Produktivität doch zweckmäßiger und weiter voranträgt, als dies einer der heute gedachten oder erfahrenen Gemeinwirtschaften möglich wäre. Dafür sollen folgende Gründe angeführt werden:

1. Zwar ist die Orientierung an der Rentabilität keineswegs ein unbedingt zuverlässiges Mittel zur Verhütung von Kapitalfehlleitungen (vgl. unter c). Aber die Einrichtung des Kapitalzinses in der Konkurrenzwirtschaft drängt (wenn auch nicht immer und überall, so doch) grundsätzlich auf die möglichst zweckmäßige Verwendung des knappen Kapitalvorrates. — Dagegen muß für die Gemeinwirtschaft, weil sie einen Marktpreis für das Kapital nicht kennt, die Möglichkeit rationeller Wirtschaftsführung grundsätzlich bestritten werden. Das nicht einmal in der Konkurrenzwirtschaft vermeidbare Risiko der Kapitalfehlleitungen müßte in der Gemeinwirtschaft — die sowjetrussischen Erfahrungen zeugen dafür! — potenziert in Erscheinung treten, womit dann

³⁸⁾ Selbstverständlich waren auch die beiden letztgenannten Formen der Gesellschaftswirtschaft „kapitalistisch“ insoweit, als sie mit Kapitalgütern, die durch Sparen bzw. durch Konsumverzicht bereitzustellen sind, arbeiten und mit dem vorhandenen knappen Kapitalvorrat — soweit sie dazu imstande waren! — möglichst zweckmäßig disponieren mußten!

eine entsprechende Schwächung der kapitalmäßigen Grundlagen technisch-ökonomischen Fortschritts Hand in Hand gehen.

2. Die Konkurrenzwirtschaft reagiert bei wachsendem Kapitalvorrat und entsprechend sinkendem Zinsfuß sofort auf die erweiterte Rezeption technischer Fortschritte und auf eine erweiterte Maschinenanwendung. Sobald der Druck der Kapitalknappheit abnimmt, drängen bisher „latent“ vorhandene Produktionsmöglichkeiten, nunmehr die Wirtschaftlichkeitsschwelle überschreitend, zur praktischen Auswertung. Ein geringes Wachstum des Kapitalvorrates bzw. ein geringes Sinken des Zinses genügt bereits, um aus dem – praktisch unbegrenzten – Fonds latenter Produktionsmöglichkeiten eine solche Zahl der Realisierung harrenden Projekte freizustellen, daß die damit verbundenen Kapitalansprüche das zusätzliche Kapitalangebot bald erschöpfen, mithin ein weiteres Sinken des Zinsfußes verhindern. Jedoch wirken diese neuauftauchenden und zusätzlich realisierten Produktionsmöglichkeiten nicht bloß kapitalzehrend; sie erleichtern auch, auf dem Umweg über eine Produktionssteigerung die Bildung neuen, zusätzlichen Kapitals. Denn „wenn die Quellen der Produktion reichlicher fließen, kann ein stärkerer Arm aus dem Strom der Produkte in die Produktion zurückgelenkt werden, ohne daß die Deckung des persönlichen Bedarfes darunter leiden müßte“ (Gottl, W. u. T., S. 191). Und hier ist von besonderer Bedeutung: Die Konkurrenzwirtschaft tendiert dahin, aus dem Fonds der latenten Produktionsmöglichkeiten diejenigen zur Auswertung zu bringen, die für die Gesamtwirtschaft im Hinblick auf den begrenzten Mittelvorrat die nützlichsten sind und die als solche gegenüber den minderen Möglichkeiten der Kapitalverwendung eine entsprechend größere kapitalbildende Kraft besitzen.

3. Auf diese Weise wirkt die Konkurrenzwirtschaft „zielbewußt“ auf die Vergrößerung des Kapitalfonds und hilft dem technischen Ausbau der Produktion mittelbar und unmittelbar bei der Ueberwindung der „Kapitalklemme“, in welcher er durch seinen Vollzug selber gerät. Da der verbesserte technische Ausbau der Produktion seinerseits wieder von günstigem Einfluß ist auf das Wachstum des Kapitalvorrates, der vergrößerte Kapitalvorrat aber wiederum, anhand des „Rechenexempels der Rentabilität“ möglichst zweckmäßigen Verwendungen zugeführt werden kann, so resultiert aus dieser steten Wechselwirkung ein technisch-ökonomischer Fortschritt, wie er durch keine irgendwie geartete, sowieso zwangsweise unter dem Gesetz der Knappheit stehende Gemeinwirtschaft zweckmäßiger und weiter vorangetragen werden könnte.

4. Denn weder ergibt sich bezüglich der realisierbaren Produktionsmöglichkeiten für die Gemeinwirtschaft (auch für die liberal-sozialistische) ein Plus gegenüber der Konkurrenzwirtschaft, noch vermag sie die Behauptung nachhaltigerer Beschleunigung und ökonomisch rationellerer Lenkung des technischen Fortschritts glaubhaft zu machen. Sie läßt nicht nur „eine Anzahl der der ‚bürgerlichen‘ Wirtschaftsordnung eigentümlichen Energien ausfallen“ (J. Wolf), sondern sie ist auch in ihrem „technischen Gefüge“ von einer vom Rationalprinzip getragenen Wirtschaftsordnung weit entfernt. Muß doch, wie schon angedeutet, grundsätzlich bezweifelt werden, ob in einer sozialistischen Wirtschaft bei gesellschaftlicher Monopolisierung der Gesamtproduktion Preisbildung und Wirtschaftsrechnung denkbar und damit ein Wirtschaften auf der

Grundlage des Rationalprinzips überhaupt möglich ist³⁹⁾. Sieht sich demnach besonders die sozialistische Wirtschaft marxistischen Gepräges schon vor große, bis heute nicht einmal theoretisch gemeisterte Schwierigkeiten gestellt, wenn es gilt, bei gegebenem Stande der Technik die höchste Oekonomie der Produktionsfaktoren möglichst weitgehend zu verwirklichen, so wäre es für sie nicht minder problematisch, die Produktivität über das von der Konkurrenzwirtschaft erreichte Maß hinaus zu steigern, also den technisch- und organisatorisch-ökonomischen Fortschritt in einem auch nur annähernd gleichen Ausmaß und kontinuierlichen Tempo voranzutragen, wie dies der Konkurrenzwirtschaft tatsächlich gelingt. Denn gelingt es der Gemeinwirtschaft — ganz abgesehen von der in ihr herrschenden geistigen Atmosphäre, ihrer totalen bürokratischen Organisationen — nicht, die rationalen Voraussetzungen zu schaffen für die Anstrengung des jeweils gesellschaftlich möglichen höchsten Produktes; verengert sich in ihr also der Strom der Produkte, dann ist sie gemäß ihrer geschwächten Produktivkräfte auch nur in minderem Maße in der Lage, dem technisch-organisatorischen Fortschritt (falls diesem der Durchschlupf durch die bürokratischen Maschen gelungen ist!) rein materiell den Weg zu bereiten.

c) Aus den bisherigen Ausführungen dürfte schon hervorgegangen sein, daß die Unternehmer „der Volkswirtschaft und ihrem Heile immer nur um die Ecke des Ertragsstrebens, der „Rentabilität“ herum zu dienen“ vermögen (Cottl). Denn für die Einzelwirtschaften gibt es keine andere Orientierungsmöglichkeit als die Rentabilität und die Konkurrenzwirtschaft als Marktwirtschaft kann nur funktionieren, wenn und weil die Unternehmer ihre wirtschaftlichen Entscheidungen ausrichten nach den volkswirtschaftlichen „Leit- und Wachtorganen“, d. h. den Konsumgüter- und Produktionsmittelpreisen, aus deren Differenz sie ihren Gewinn errechnen. Die Einsicht, daß nur die Berücksichtigung der Rentabilität die Gewähr bieten kann für eine gerade auch im Interesse des Wirtschaftsganzen liegende rationelle Wirtschaftsführung, wird auch heute noch — wenigstens ihrem grundsätzlichen Wahrheitsgehalt nach — als gesichertes Erkenntnis respektiert. Freilich darf diese grundsätzliche Feststellung, die sich mancherlei Einschränkungen gefallen lassen muß, nicht etwa dahingehend ausgedeutet werden, als ob privatwirtschaftliche Rentabilität und volkswirtschaftliche Produktivität immer und überall gleichbedeutend seien. Diese Annahme wäre ebenso irrtümlich wie die andere, in der Konkurrenzwirtschaft ständen Rentabilität und Produktivität einander der Regel nach diametral gegenüber.

Auch wenn man den Einwand: das Phänomen des technisch-ökonomischen Fortschritts demonstriere schon die Inkongruenz von Rentabilität und Produktivität, weil dem privatwirtschaftlichen Kapitalverlust des „überholten“ Unternehmers eine volkswirtschaftliche Produktivitätserhöhung gegenüberstehe, erledigen kann mit dem Hinweis, daß dem Produktivitätsfortschritt auch ein Extragewinn des technisch fortgeschrittenen Unternehmers und ein Vorteil der Konsumenten in Form verbilligten Warenbezugs entspricht —, so muß in der Konkurrenzwirtschaft doch für eine Reihe von Fällen die Tatsache des Auseinanderklaffens von Produktivität und Rentabilität festgestellt werden. Und

³⁹⁾ Vgl. S. 42 ff.

zwar überall dort, wo ihrer Natur nach „parasitäre“ Gewinne erzielt werden durch Raubbau an Produktionsfaktoren (insbesondere an der Arbeitskraft), durch sog. Kettenhandel, durch „Gewaltkonkurrenz“, durch künstliche Preiserhöhungen bei Beschränkung des Angebotes, durch wucherische Ausbeutung der Notlage sozial Schwacher, durch „rentable“ Gütervernichtung, die das Sozialprodukt verringert. Alle diese oder ähnliche Manipulationen können zwar äußerst rentabel, sie werden aber niemals produktiv sein im Sinne der Verbesserung unseres Verhältnisses zur Güterwelt. Objektiv betrachtet dürfte es jedoch kaum richtig sein, wenn man die soeben erwähnten Fälle des Auseinanderfallens von Rentabilität und Produktivität mit dem Wesen der Konkurrenzwirtschaft als notwendig verknüpft betrachten wollte. Sie fallen im wesentlichen der unzulänglichen sozialen Qualität der Wirtschaft zur Last, nicht dem System als solchem.

Vom Wirtschaftssystem her gesehen ernster zu beurteilen ist ein weiterer Fall: auch eine volkswirtschaftlich gerechtfertigte Rentabilität kann „Fehlleitungen“ verursachen und dadurch die Produktivität schmälern. Es sei nur daran erinnert, daß z. B. die in den Konjunkturschwankungen und Krisen offenbar werdenden Proportionalitätsstörungen zwischen Konsum- und Kapitalgüterproduktion entstehen, obwohl die Unternehmer den Befehlen des Marktes, wie sie an der Preis- und Gewinngestaltung abgelesen werden können, nachkommen. Dabei handeln die einzelnen Unternehmer privatwirtschaftlich richtig, alle zusammen handeln aber volkswirtschaftlich falsch. Die „rentabilitätsorientierte Steuerung der Marktwirtschaft“ versagt hier und läßt einen Irrationalitätsbereich des Konkurrenzsystems offen, dem auch die Organisation der Unternehmer und die Konjunkturforschung nur schwer beikommen können. Aus diesem Sachverhalt wird man aber einen grundsätzlichen Widerspruch zwischen Rentabilität und Produktivität z. B. schon deshalb nicht herleiten können, weil durch die Konjunkturschwankungen der technisch-ökonomische Fortschritt erfahrungsgemäß günstig beeinflußt wird (was freilich der Meinung noch nicht Abbruch zu tun braucht, daß dieser Fortschritt zu teuer erkauft sei!). Aber es gibt kein der Rentabilität überlegenes Planungsprinzip der Produktion und die Gemeinwirtschaft könnte in dieser Hinsicht kaum eine rationellere Wirtschaftsleitung zuwege bringen, da sie überhaupt keine Wirtschaftsrechnung kennt und also der Gefahr von Fehlmaßnahmen zugänglicher, begangene Fehler viel schwerer erkennen bzw. rückgängig machen könnte als die Konkurrenzwirtschaft.

Daß Rentabilität und Produktivität in der Konkurrenzwirtschaft auseinander fallen können, kann demnach ebensowenig bezweifelt werden wie die Tatsache, daß das Rechenexempel der Rentabilität kein makellooses Planungsprinzip der Produktion darstellt. Nur berechtigt dies noch nicht zu der Folgerung, das rentabilitätsorientierte Ertragsstreben der Privatwirtschaften müsse dem Allgemeininteresse notwendig zuwiderlaufen. Denn in der Konkurrenzwirtschaft Konkurrenz in jenem positiven Sinne des gegenseitigen Sichüberbietens der Wettbewerber in Leistungen — fallen Rentabilität und Produktivität überall dort zusammen, wo sich die Rentabilitätssteigerung auf eine Verbesserung der technisch-organisatorischen Leistung gründet. Im Rahmen der Leistungskonkurrenz erscheint das Ertragsstreben des Unternehmers zugleich als Dienst

an der Gesamtheit, der realisierte Extragewinn zugleich als Äquivalent einer der Volksgemeinschaft zugute gekommenen überdurchschnittlichen Unternehmerleistung.

Mag man sich auch an der ethisch auffälligsten Eigenart der heute herrschenden Wirtschaftsordnung stoßen, nämlich an der Tatsache, daß die Bereitstellung eines möglichst großen Sozialproduktes doch nur erreicht wird durch den „Eigennutz“; der Dienst an der Allgemeinheit also verkoppelt wird mit dem eigenen Verdienst der Individuen —: so könnte man demgegenüber mit v. Z w i e d i n e c⁴⁰⁾ darauf hinweisen, „daß bisher wenigstens Kritik und Skepsis noch keine Kräfte nachzuweisen vermochten, die als zulänglicher Ersatz für die Energie des Einzelnen, noch keine Tatbestände, die als Symptome für die Entbehrlichkeit der Selbstverantwortung aller Einzelnen gewertet werden könnten“. Vom ökonomischen Standpunkt aus beurteilt ist entscheidend, daß durch eben diese Wirtschaftsordnung der materielle Reichtum und die technische Herrschaft über die Natur machtvoller gefördert wurden als jemals zuvor.

Wir fassen zusammen: Im Hinblick auf die universalökonomische, d. h. in jeder (gleichgültig ob kapitalistisch-individualistisch oder gemeinwirtschaftlich organisierten) Gesellschaftswirtschaft auftretenden Notwendigkeit, mit dem seltenen, durch Verzicht auf gegenwärtig möglichen Konsum bereitgestellten Kapital nicht nur bloß zu arbeiten, sondern auch so rationell wie nur möglich zu rechnen, erweist sich die konkurrenzwirtschaftliche Unterwerfung der technischen Produktionsmöglichkeiten unter das „Rechenexempel der Rentabilität“ nicht etwa als eine künstliche Fessel der Produktivkräfte, sondern vielmehr als unerläßliche Voraussetzung möglichst zweckmäßiger Entfaltung derselben.

6. Gewaltige Steigerung der Produktivität im Konkurrenzsystem. Jedoch: Technisch-ökonomischer Fortschritt kein „Gesetz“.

Der konkurrenzwirtschaftlichen, von rationalistischen Erwägungen getragenen Produktionsweise ist der Zug zur unausgesetzten Rationalisierung der Produktion immanent. Jeder durch die fortschreitende Verbesserung von Technik und Organisation erzielte Produktivitätsfortschritt zieht infolge der Ersparnis an Produktionsmitteln — die Verbilligung der Waren und Leistungen nach sich. Denn das ist doch der Sinn des ökonomischen Fortschrittes, daß nunmehr „die Produkteinheit ein geringeres Quantum von Produktivkräften aufsaugt als zuvor und damit der reale Preis der Produkteinheit sinkt“ (Dietzel): Produktivität und Preis stehen im umgekehrten Verhältnis zueinander.

Im selben Maße, wie bisher gebundene Produktionsmittel im Zuge des ökonomischen Fortschrittes von ihren bisherigen Verwendungen entbunden, „freigesetzt“ werden; im selben Grade, wie die sachliche Ergiebigkeit der menschlichen Arbeit steigt, verbessert sich unser Verhältnis zur Güterwelt endgültig, steigt die Produktivität der Volkswirtschaft mit der Folge, daß die wirtschaftenden Menschen kraft des steigenden Wohlstandes der Gesellschaft

⁴⁰⁾ Allgemeine, Vorwort.

nicht nur ihre gegebenen Bedürfnisse quantitativ und qualitativ besser befriedigen können als bisher, sondern auch in die Lage versetzt werden, den Kreis ihrer deckungsfähigen Bedürfnisse überhaupt zu erweitern, sich Güter anzueignen, auf die sie seither verzichten mußten.

Indem die Konkurrenzwirtschaft die wirtschaftliche Selbstverantwortlichkeit und die „Spannkraft der Millionen Einzelnen“ in den Dienst der Güterbeschaffung stellte, gelang es ihr, in den 150 Jahren ihrer Existenz den materiellen Reichtum der modernen Kulturstaaten rascher zu steigern als vorher in einem Jahrtausend. Die seit der Verwirklichung der Konkurrenzwirtschaft stattgefundene Steigerung der Produktivität der menschlichen Arbeit ist nach dem übereinstimmenden Urteil aller Sachkundigen eine gewaltige, vorher nie erlebte⁴¹⁾. Es kann deshalb im Grunde genommen gar keinem Zweifel unterliegen: Was das Realeinkommen der (im weitesten Sinne des Wortes aufgefaßten) Arbeiterschaft der modernen Kulturstaaten in den letzten Menschenaltern — trotz ungewöhnlich wachsender Volksziffer! — so stark in die Höhe trieb; was den Arbeitsfassungsraum der Wirtschaft so sehr erweiterte; was speziell der Tätigkeit der früheren Gewerkschaften, immer günstigere Arbeitsbedingungen zu erkämpfen, erst die erfolgversprechende Unterlage gab; was den modernen Kulturstaaten (und insbesondere dem hierin vorbildhaften Deutschland) erst die tragfähige ökonomische Grundlage schuf für eine umfassende Sozialpolitik; was endlich, alles in allem, die stetig sich erweiternden „ökonomischen Freizonen“ schuf, in welche das politische und sozialpolitische Wollen vorstoßen konnte, um die Gemeinschaft der Arbeitenden dem Ziel der Kulturmenschwerdung schrittweise entgegenzuführen: es war nichts anderes als die dank der Konkurrenzwirtschaft in so triumphaler Weise sich durchsetzende Steigerung der Produktivität der menschlichen Arbeit, die — als Grundlage der steigenden Reichtumbildung — ihrerseits wieder eine Folge war der in diesem Zeitraum unentwegt sich durchsetzenden technisch- und organisatorisch-ökonomischen Fortschritte, denen es zuletzt ja auch zu danken ist, wenn die gewaltigen, vornehmlich in den Erz-, Kohlen- und Erdölvorkommen ruhenden Stoff- und Kraftvorräte der Erde als „Naturschätze“ in den Vermögensbestand der Wirtschaftsgesellschaft aufgenommen werden konnten!



Im Angesichte einer solchen Steigerung der Leistungsfähigkeit der Wirtschaft kommt eine umso größere Bedeutung der Erkenntnis zu, daß der Fortschritt von Technik und Organisation zu besseren, vollkommeneren Produktionsmethoden kein „Gesetz“ ist. Als „lebendige Gesamtbewegung“ — im Gegensatz zu vereinzelt technisch-organisatorischen Fortschritten, die es schon immer gegeben hat — ist der technisch-organisatorische Fortschritt eine geschichtliche Erscheinung, die als solche nicht viel älter ist als — das Konkurrenzsystem selbst! Der Wille, Verbilligungen in der Produktionstechnik zu erfinden, ist zwar diesem

⁴¹⁾ Marx anerkennt im „Kommunistischen Manifest“: „Die Bourgeoisie hat in ihrer 100-jährigen Klassenherrschaft massenhaftere und kolossalere Produktivkräfte geschaffen als alle vergangenen Geschlechter zusammen.“ Vgl. a. Lederer, Aufriß S. 143/44; v. Zwiëdineck, Allgemeine S. 59; Ad. Weber, Sozialpolitik S. 196.

System immanent, nicht aber einer irgendwie gearieteten zentralistisch-sozialistischen Gemeinwirtschaft

Damit soll keineswegs behauptet werden, in einer grundsätzlich anders gearieteten Wirtschaftsordnung, also z. B. in der Gemeinwirtschaft, sei überhaupt keine technisch-organisatorische Entwicklung denkbar. Es kommt aber auf das „systembedingte“ Muß und das von hier aus bestimmte kontinuierliche Schrittmäß dieser Entwicklung an, auf ihre ökonomisch möglichst fruchtbare Lenkung, auf ihre Unabhängigkeit von bürokratischer Instanz: Bedingungen, die aller bisherigen Erfahrung nach für das Schicksal technisch-ökonomischen Fortschrittes hoch veranschlagt werden müssen, deren Gegebenheit für die Gemeinwirtschaft jedoch grundsätzlich geleugnet werden muß.

Der am Rationalprinzip orientierte, „objektivierte“ Wille zur Wirtschaftlichkeit und zum technisch-ökonomischen Fortschritt ist, ebenso wie das Konkurrenzsystem überhaupt, keine ewige, sondern eine historische Kategorie. Es liegt in der Macht der Menschen als den „Herren und Schöpfern“ ihrer Wirtschaftsordnung, diesen Willen und das System, das ihn gebiert und pflegt, zu unterdrücken bzw. zu beseitigen. Allein: Wenn das Streben nach Bereitstellung eines möglichst großen und eines mit Hilfe des technisch-ökonomischen Fortschrittes möglichst zu vergrößernden Sozialproduktes gleichsam als „ewige“ Kategorie einer jeden rationalen Gesellschaftswirtschaft bezeichnet werden kann: es gibt nach dem augenblicklichen Stand menschlichen Wissens keine Wirtschaftsordnung, die dieser Forderung besser Rechnung tragen könnte als die Konkurrenzwirtschaft. Sie ermöglicht den rationellen Einsatz gegebener Produktionsmittel bei gegebener Technik; sie trägt den technisch-ökonomischen Fortschritt unentwegt voran. Und hier kommt es eben ganz darauf an, zu bedenken, daß „kraft der Wirtschaft die Technik fortschrittlich bleibt“⁽⁴²⁾.

Noch sind wir speziell in Deutschland nicht soweit, um unsere fortschrittliche Wirtschaft — nach mancherorts angepriesenen Empfehlungen — „dahin zu schicken, woher sie gekommen ist: zum Teufel“. Der technisch-wirtschaftliche Fortschritt im Bunde mit der Wissenschaft bildet Deutschlands stärkste Waffe zur Er kämpfung einer möglichst gut fundierten Nahrungs-, Wehr- und Wirtschaftsfreiheit nach außen und es ver trägt sich schlecht mit den vitalen Interessen eines jungen, zukunftsfrohen Volkes, heute schon einen Pazifismus zu predigen im Kampfe gegen die Natur und gegen die Unzulänglichkeiten des materiellen Daseins. Von solchen, reichlich mittelalterlich anmutenden Reminiscenzen wird jedenfalls solange keine ernstliche Gefahr drohen können, als es gerade von den faustischen Köpfen der führenden Kulturvölker als eherne Notwendigkeit und erstrebenswertes Ziel anerkannt wird, kulturell hochstrebenden Volksmassen ein ideell und materiell menschenwürdiges Dasein zu verschaffen. Diesen Aufgaben kann aber niemals eine in ihrer quietistischen Rentnergesinnung stagnierende, sondern immer nur eine fortschrittliche, wagende und kämpfende Wirtschaft gewachsen sein. Besser als Sombart und viele andere hat — so dünkt uns — Max Weber⁽⁴³⁾ die diesbezügliche Lage Deutschlands

⁽⁴²⁾ v. Gottl, Wirtsch. u. Techn. S. 215.

⁽⁴³⁾ Gesammelte politische Schriften, München 1921, S. 282 (Sp. v. m.).

erkannt, wenn er sagt: „Wirtschaftspolitisch ist jedenfalls die höchstmögliche Rationalisierung der wirtschaftlichen Arbeit, also die ökonomische Prämiierung der rationalen Wirtschaftlichkeit der Produktion, also: des „Fortschrittes“ in diesem technisch-ökonomischen Sinn — mag man ihn nun hassen oder lieben — eine Lebensfrage für die Weltgeltung nicht nur, sondern einfach für die Möglichkeit einer erträglichen Existenz der Nation überhaupt.“

Zweiter Abschnitt.

Der technisch-organisatorische Fortschritt als ökonomisches Grenzproblem

Im Vorstehenden glauben wir nachgewiesen zu haben, daß das Konkurrenzsystem „das Möglichste tut“, um den technisch- und organisatorisch-ökonomischen Fortschritt nicht versanden zu lassen, daß sie ihn vielmehr kontinuierlich vorwärts trägt. Indem wir uns Gewißheit über diese Frage verschafften, legten wir den Grund für die Problemstellung der vorliegenden Abhandlung. Diese soll nunmehr (unter 1) näher umrissen werden. Die weiteren Unterabschnitte 2, 3 und 4 bringen dann die für unser Thema grundlegenden Ausführungen zum Abschluß.

1. Natürliche Hemmungen technisch-ökonomischen Fortschrittes?

Selbst wenn im Konkurrenzsystem — ganz im Gegensatz zu anderen Wirtschaftssystemen — auf die Dauer seines Bestandes notwendig auch der technisch-wirtschaftliche Fortschritt gesichert ist: Sind dem „Flug“ des letzteren nicht Hemmungen bereitet, keine künstliche, von außen kommende, sondern in seiner ökonomischen Zwecksetzung wurzelnde? M. a. W.: Sind den ökonomischen, am Rationalprinzip orientierten und auf die fortschreitende Verbilligung der Produktion hinwirkenden Fortschrittsprinzipien technisch-organisatorischer Entwicklung innere Grenzen ihrer Entwicklungsmöglichkeit gesetzt? Zwei Gesetze bzw. Tendenzen sind es, auf deren Grundlage wir diesem Problem „auf den Leib“ rücken möchten:

1. Als Grundlage für die Erwägung der ökonomischen Wirkungsfähigkeit fortschreitender Vervollkommnung der Organisation (bei Konstanz der Technik) dient uns das sog. Gesetz der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze (Adolf Weber).

2. Als Grundlage für die Erwägung der ökonomischen Wirkungsfähigkeit fortschreitender Vervollkommnung der Technik dient uns das sog. Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze (Julius Wolf).



Jeder technisch-ökonomische Fortschritt wirkt sich in einer Produktionssparnis, d. h. aber in einer Arbeitersparnis aus. Bekanntlich schrieb besonders Marx dem technischen Fortschritt neben anderen Uebeln im Kapitalismus hauptsächlich die Arbeitslosigkeit zu und stellte der Kompensationstheorie der „bürgerlichen“ Nationalökonomien seine „Theorie der industriellen Reservearmee“ gegenüber. Nach Marx und trotz ihm sah man lange Zeit den technischen Fortschritt den besten Freund des Arbeiters, besonders im Lager der Gewerkschaften, aber auch bedeutender, Marx sonst nahe stehende Theoretiker. Aus guten Gründen. Denn man konnte und durfte sich den Ergebnissen der tatsächlichen Wirtschaftsentwicklung, die die düsteren Prophezeiungen eines Marx so sehr Lügen strafen, nicht verschließen: Je länger desto mehr wurde es offenbar, daß die durch den technisch-ökonomischen Fortschritt bewirkte Steigerung der Produktivität steigende Löhne und damit eine verbesserte Lebenshaltung der Arbeiter ermöglichte und darüber hinaus den Arbeitsfassungsraum der Wirtschaft derart erweiterte, daß besonders die deutsche Wirtschaft der Vorkriegszeit — bei kontinuierlich betriebener Rationalisierung und trotz einer jährlichen Arbeiterzuwachszeit von 600—800 000 — eher Anlaß hatte, über Leutemangel statt über Arbeitslosigkeit zu klagen.

Neuerdings ist man nun aber unter dem Druck der Weltwirtschaftskrise und der Arbeitslosigkeit, deren Anwachsen zeitlich mit der Rationalisierungswelle 1925/29 zusammenfiel, dazu übergegangen, die in der Kompensationstheorie verkörperte Auffassung über die günstigen Wirkungen der technischen Fortschritte einer Revision zu unterziehen. Der bereits zitierten Arbeit von Lederer⁴⁴⁾, die sich dieser Aufgabe widmet, gelingt zwar der Nachweis, daß ein technischer Fortschritt unter gewissen Bedingungen eine langandauernde Arbeitslosigkeit verursachen kann, sie vermag aber die prinzipielle Richtigkeit der Kompensationstheorie nicht zu widerlegen.

Grundsätzlich darf hier deshalb festgestellt werden: Immer wird ein technisch-organisatorischer Fortschritt, sofern er rationell in die Volkswirtschaft eingegliedert wird, also eine tatsächliche Verbilligung der Produktion bzw. eine endgültige Steigerung der Produktivität nach sich zieht, für die Gesamtheit der Arbeitenden von dauerndem Vorteil sein. Ist der technisch-organisatorische Fortschritt in diesem Sinne zugleich ein wirtschaftliche Fortschritt, dann verursacht er nicht nur keine Dauerarbeitslosigkeit, sondern er birgt vielmehr die Tendenz in sich, eine vorhandene Arbeitslosigkeit zu beseitigen und den Arbeitsfassungsraum der Wirtschaft endgültig zu erweitern. Einer Volkswirtschaft, welcher die Aufgabe gestellt ist, einem wachsenden Volke nicht bloß Arbeit, sondern auch lohnendere Arbeit zu geben, vermag dieser Aufgabe nur Herr zu werden, wenn sie mit Hilfe der „arbeitsparenden“ technisch-organisatorischen Fortschritte die Produktivität andauernd steigert. Denn u. E. wäre die Gefahr wachsender Arbeitslosigkeit bzw. zunehmender Lohndruckes — insbesondere bei wachsender Volksziffer — dann am größten, wenn der eigentliche Springquell wachsenden Volkswohlstandes: die durch den technisch-organisatorischen Fortschritt erzielte Ersparung an Produktionskosten, aus irgendwelchen Gründen einmal versiegen oder erheblich an Kraft einbüßen würde.

⁴⁴⁾ Techn. Fortschr. u. Arbeitsl.

Gerade im Lichte solcher oder ähnlicher Perspektiven⁴⁵⁾ erhält die Problemstellung vorliegender Abhandlung ihr praktisch bedeutungsvolles Gewicht. Gewiß könnte man fragen: Weshalb sollen wir, die wir bis jetzt doch nur grandiose Fortschritte feststellen konnten, in der Zukunft mit einem — wenn auch nur relativen — Rückgang zu rechnen haben? Aber ist so ohne weiteres zu hoffen oder als sicher anzunehmen, daß die Steigerung der Produktivität, wie sie die arbeitende Menschheit bis auf den heutigen Tag erlebte, in aller Zukunft mit der gleichen Wucht ihren Weg nehmen wird? Oder stellt die seit dem Ausgang des 18. Jahrhunderts zu beobachtende Steigerung des materiellen Reichtums — in der Erkenntnis, daß die ökonomischen Fortschrittsprinzipien technisch-organisatorischer Entwicklung keiner grenzenlosen Fortbildung fähig sind, ja vielerorts vielleicht „das beste Stück“ ihres Weges schon hinter sich haben! — gleichsam ein weltgeschichtliches „Unikum“ dar, dem im Strome universalökonomischer Entwicklung nur die Bedeutung eines einmaligen, in gleichem Umfang nicht wieder zu erwartenden Ereignisses zukommt?

Dabei braucht man nicht in erster Linie an die technischen Großtaten der letzten 150 Jahre zu denken und sich etwa die reichlich pessimistische Uebersetzung mancher Techniker zu eigen zu machen, als ob es, im Vergleich zu dem bereits Geleisteten, nichts Wesentliches mehr zu erfinden gäbe! Das können immer nur vage Vermutungen sein. Aufschlußreicher ist in dieser Beziehung die Frage nach den ökonomischen Entwicklungsmöglichkeiten des technisch-organisatorischen Fortschrittes. Denn selbst wenn man der Ansicht, der technisch-organisatorische Fortschritt ende eines „schönen“ Tages aus Mangel an neuen Ideen in einem „Leerlauf“, nur die Beweiskraft eines Traumes beimißt; im Gegenteil davon überzeugt ist, daß sich der Strom der Erfindungen und technischen Verbesserungen in Zukunft sogar noch verbreitern wird —: so kommt es bei der wirtschaftlichen Betrachtung doch darauf an, von welcher ökonomischen Relevanz die noch zu erwartenden technisch-organisatorischen Fortschritte sein werden. D. h. ob sie die eingeschlagene Entwicklungsrichtung zur fortschreitenden Verbilligung der Produktion „in alle Ewigkeit“, ohne sichtbare Grenzen bzw. Hemmungen und vielleicht gar mit wachsender ökonomischer Durchschlagskraft fortzusetzen vermögen; oder ob sie in Anbetracht und im Verhältnis zu den bereits erreichten Produktionsverbilligungen bzw. Produktivitätssteigerungen etwa in eine Tendenz zur relativ abnehmenden ökonomischen Wirkungsfähigkeit eingebettet sind.

Der Beantwortung dieser Fragen möchten wir dadurch näher kommen, daß wir diejenigen Prinzipien der fortschreitenden Vervollkommnung der Organisation und Technik, welche als die eigentlichen Ursachen der Produktionsverbilligung zu betrachten sind, einer Untersuchung bezüglich ihrer ökonomisch begrenzten Wirkungsfähigkeit unterziehen. Zunächst gilt es jedoch, den Wesensgehalt jener beiden „Gesetze“ bzw. Tendenzen zur Darstellung zu bringen, auf deren Grundlage wir die uns gestellte Aufgabe in Angriff nehmen wollen.

⁴⁵⁾ Vgl. insbesondere S. 49 ff.

2. Das sog. Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze.

Vorbemerkung. Die Frage nach den ökonomischen Grenzen bzw. Hemmungen des technischen Fortschrittes zum ersten Mal gestellt und eingehender untersucht zu haben ist das Verdienst von J. Wolf⁴⁶⁾. Schon seinem 1892 erschienenen Buche „Sozialismus und kapitalistische Gesellschaftsordnung“ (insb. S. 310/349) verfolgte Wolf die Wirkungen technischer Fortschritte soweit sie in der Verbilligung der Waren zum Ausdruck kommen und verwertete seine Erkenntnisse zur Kritik insbesondere der Ueberschätzung des bisher stattgefundenen technisch-ökonomischen Fortschrittes vonseiten der Sozialisten.

In seinem Aufsatz „Ein neuer Gegner des Malthus“ (a. a. O. S. 256 ff.), der im Anschluß an Oppenheimers Buch „Das Bevölkerungsgesetz des Th. Malthus und der neueren Nationalökonomie“ veröffentlichte, erweiterte und präzisierete Wolf seine früheren Erkenntnisse bezüglich der ökonomischen Wirkungsfähigkeit technischer Fortschritte und verließ der Ueberzeugung, daß die noch zu erwartenden technischen Fortschritte in Zukunft immer empfindlicher werdende ökonomische Hemmungen zu gewärtigen hätten durch Ausdruck, daß er der Oppenheimer'schen Behauptung von der praktischen Grenzenlosigkeit des technisch-ökonomischen Fortschrittes sein „Gesetz der sinkenden Fortschrittsfähigkeit oder sinkenden Fortschrittsquote“ entgegengesetzte⁴⁷⁾. Dieses in der zunehmenden Verlangsamung der Verbilligung speziell der Industrieprodukte sich äußernde „Gesetz“, das er gelegentlich als „Tendenz zum Sinken der Mehrerträge“ nannte⁴⁸⁾, bezeichnete Wolf später seiner 1908 erschienenen „Nationalökonomie“, wo er neben dem in Frage stehenden eine Reihe weiterer Hemmungsgesetze des Fortschrittes entwickelte. „Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze“ und widmete diesem in seiner „Volkswirtschaft der Gegenwart und Zukunft“ (1912) eine ausführlichere Darstellung. —

Wolf geht bei der Formulierung seines Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze von der Annahme aus, daß die Verbilligung der Preise der Waren und Leistungen, wie sie in ihrer historischen Entwicklung zum Ausdruck kommt, im großen und ganzen eine ebensolche Senkung der Produktionskosten bedeute, die Entwicklung der Preise also gleichzeitig die Entwicklung der Produktionskosten zeichne. Unbeschadet der Bedenken, die von der Preistheorie über die objektivistischen bzw. subjektivistischen Bestimmungsgründe der Preise dagegen vorzubringen wären; unbeschadet auch der Ignorierung der Tatsache, daß sich der quotenmäßige Anteil der Preiselemente (z. B. Lohn, Unternehmergewinn, Kosten der Urstoffe) im Laufe der Zeit verschiebt; des weiteren der Geldwert selbst erheblichen Schwankungen unterworfen sein kann (Wolf ist sich dieser zu machenden Vorbehalte durchaus bewußt), so werden einer solchen Annahme für den gewollten Zweck: auf dem Maß der bisherigen Preis- und demnach Produktionskostenverbilligung rein quantitativ auf die weiteren zukünftigen Verbilligungsmöglichkeiten zu

⁴⁶⁾ Vgl. die im Literaturverzeichnis angeführten Schriften Wolfs.

⁴⁷⁾ S. a. nächster Unterabschnitt 4.

⁴⁸⁾ Soziale u. nationale Seite des Bevölkerungsproblems, a. a. O. S. 822 ff.

schließen, keine prinzipiellen Einwände im Wege stehen⁴⁹⁾. Es genügt für diesen Zweck, zu wissen, daß die Konkurrenzpreise um die Produktionskosten pendeln, laß Preisverbilligungen auf längere Sicht nur bei entsprechender Herabsetzung der Produktionskosten möglich sind; und umgekehrt, daß die Preise der Waren und Leistungen auf die Dauer gesehen steigen müssen, wenn die Produktionskosten, deren untere Grenze sie bilden, steigen. (Dabei kommt es selbstverständlich nicht auf die mehr oder weniger zufälligen Herstellungskosten an, die diesem oder jenem Unternehmer entstehen, sondern auf die volkswirtschaftlich notwendigen Kosten, die sich aus der Gesamtwirtschaftslage ergeben.) —

Es bedarf nunmehr noch kurz einer rechtfertigenden Bemerkung, warum wir von einem sogenannten Gesetz der technisch- bzw. organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze sprechen. Nach den ausführlichen Diskussionen, die besonders auch in letzter Zeit über die „Gesetze“ in der Volkswirtschaftslehre geführt wurden, darf die herrschende Ansicht wohl dahingehend gekennzeichnet werden, daß man das Wort „Gesetz“ im Sinne der Konstatierung von „Tendenzen“ auffaßt. Denn in der Wirtschaft gibt es keine Zwangsläufigkeit im Sinne mathematischer oder naturwissenschaftlicher Gesetze. Im Hinblick auf das wirkliche Wirtschaftsgeschehen, das nicht nur von ökonomischen, sondern auch von politischen, sozialen und sittlichen Kräften beeinflußt wird, können die wirtschaftlichen „Gesetze“ immer nur „Tendenzen“ zum Ausdruck bringen; Tendenzen allerdings, die sich auf längere Sicht und über mancherlei Friktionen hinweg Geltung verschaffen, mit denen Gestaltungswille und Gestaltungskraft also zu rechnen haben. Mit dieser Feststellung — die besonders für die machtmäßige Beeinflussungsmöglichkeit des Wirtschaftsablaufes aktuell wird —, soll von einem wirtschaftlichen „Gesetzmaßigkeitswahn“, der dem wollenden und handelnden Menschen gegenüber der „Schicksalsmacht Wirtschaft“ jegliche Wirkungsmöglichkeit absprechen möchte ebenso abgerückt werden wie von der Meinung, es käme immer nur auf das gutgemeinte Wollen und Handeln an, damit „alles“ gemacht werden könne. — Wenn und wo in den folgenden Ausführungen das Wort Gesetz beibehalten wird, dann geschieht es der Einfachheit des Ausdruckes halber.



Wie bereits beiläufig erwähnt, hat Wolf neben seinem sog. Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze, dem ersten und bedeutsamsten Hemmungsgesetze des Fortschrittes, dessen wesentlicher Inhalt nunmehr skizziert werden soll, drei weitere Fortschrittshemmungsgesetze entwickelt⁵⁰⁾: das „Gesetz des Optimums“, das „Gesetz der Kostenvermehrung bei additioneller Produktion“ und das „Gesetz des Kapitalentwertungswiderstandes“. Soweit diese „Gesetze“ und die Tatbestände, die sie umschließen, das in Frage stehende erste Fortschrittshemmungsgesetz ergänzen und seine Bedeutung unter-

⁴⁹⁾ Ueber die Problematik der Bestimmung der Produktivität aus der Preisgestaltung, vgl. z. B. Sombart, *Kapitalismus* III 1 S. 237/38.

⁵⁰⁾ *Nationalökonomie* S. 57 ff.; *Volkswirtschaft* S. 201 ff.; *Nahrungsspielraum und Menschenzahl* (Vortrag).

streichen, werden wir sie bei Gelegenheit heranzuziehen haben. Alle diese setze bzw. Tendenzen sollen den Wahrscheinlichkeitsbeweis dafür erbringen, daß die zunehmenden Hemmungen, die dem weiteren technischen Fortschritt auf seiner Bahn erwachsen, in seiner vorwiegend ökonomischen, im Ziele fortschreitenden Verbilligung der Produktionskosten umschlossenen Zielsetzung selbst begründet liegen.

Der Inhalt des Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgründe bringt dies am deutlichsten zum Ausdruck. Denn dieses Gesetz besagt, daß soweit der Technik die Aufgabe der Produktionskostenherabsetzung gestellt ist — „jeder die Produktionskosten ermäßigende technische Fortschritt wirkt, daß der nächste und weitere eine kleinere und immer kleinere ökonomische Aufgabe vorfinden wird“ (Nationalökonomie S. 57). Jedem weiteren die Produktionskosten bzw. die Preise verbilligenden technischen Fortschritt werden also umso empfindlichere Hemmungen erwachsen, er wird ein umso kleineres ökonomisches Arbeitsfeld vorfinden, er wird m. a. W. eine umso geringere ökonomische Wirkungsfähigkeit besitzen, je mehr die demselben vorgegangenen technischen Fortschritte die Produktionskosten bzw. die Preise bereits erniedrigt haben. Denn: „Wo der Preis eines Gutes oder einer Leistung im Verhältnis von 100 auf 40 oder 20 oder 5 gesunken ist, kann aller Fortschritt der Zukunft, auch der fernsten, nicht ein weiteres Sinken um 60 oder 80 oder bewirken; denn von einer Höhe von 20 und 5 ist ein nochmaliger Abstieg auf 60 oder 80 undenkbar“⁵¹⁾. Mit dem Preissturz der Güter und Leistungen der Werte Null entgegen, der selbstverständlich nie erreicht werden kann, gleichzeitig die fortschreitende Verengerung des ökonomischen Spielraums des technischen Fortschrittes gegeben; sein ökonomisches Arbeitsfeld schrumpft zusammen und stellt „oft nur noch einen Bruchteil dessen dar, was er früh zu Beginn der Ära der technischen Revolution vor sich hatte“⁵²⁾.

An einer Fülle von Beispielen für Güter und Leistungen durchaus lebendiger Art wird die Verbilligung der Preise, die der „Zukunft verhältnismäßig weniger als der Vergangenheit zu tun übrig läßt“, illustriert. Von Gebieten, wo der zukünftige Fortschritt hinter dem der Vergangenheit zurück bleiben wird, sind es speziell diejenigen, auf denen die Maschine und damit moderne Technik bereits ihren Einzug gehalten hat. Hier einige drastische Beispiele, die Wolf zur Illustration seines Gesetzes heranzieht⁵³⁾: Zuzufolge Anwendung der Maschine anstelle der Handarbeit haben sich die Selbstkosten folgendermaßen verringert:

bei Erzeugung einer gewissen Menge Pflüge	von 229 auf 33
bei Erzeugung einer gewissen Menge Hufnägel	von 262 auf 9,5
bei Erzeugung einer gewissen Menge Nadeln	von 344 auf 9
bei Erzeugung einer gewissen Menge Garn	von 382 auf 5

⁵¹⁾ Volkswirtschaft S. 236 (Im Orig. gesp.).

⁵²⁾ Soziale u. nat. Seite, a. a. O. S. 826.

⁵³⁾ Volkswirtschaft S. 260.

Darnach beträgt in den einzelnen Fällen

der bisherige Fortschritt	der größte mögliche weitere Fortschritt
196	noch nicht 33 = rund 15 % des bisherigen
252,5	noch nicht 9,5 = rund 4 % des bisherigen
335	noch nicht 9 = rund 3 % des bisherigen
377	noch nicht 5 = rund 1 % des bisherigen

Diese Beispiele, die wie gesagt durch eine Fülle weiterer ergänzt werden, machen deutlich, daß die Preis- und demnach Produktionskostenherabsetzungen, die weitere technische Fortschritte noch bringen können, gegenüber dem bereits Erreichten von sinkender und stets sinkender Tendenz sein müssen, also ökonomisch immer weniger ins Gewicht fallen. Derart ist eine Tendenz zur relativ abnehmenden Verbilligung der Preise (und Produktionskosten) im Verlauf der technisch-ökonomischen Entwicklung festzustellen.

Zu dieser ökonomischen Tendenz gesellt sich eine technische, die besagt, „daß, wo es sich um Nutzung oder Veredlung von Naturstoff oder Naturkraft handelt, weiterer Fortschritt desto weniger ins Gewicht fällt, je ... vollkommener quotenmäßig die bereits erfolgte Nutzung ist“⁴⁾. Ein Beispiel für viele aus der Extraktionsindustrie: Wenn es gelungen ist, aus einer bestimmten Menge Schwefel 98 % des theoretisch überhaupt möglichen Betrages an Schwefelsäure herauszuholen, dann bedeutet die Ausbringung der weiteren 1 % ökonomisch offenbar wenig. (Ähnliche Beispiele ergeben sich für die Zucker-, Oel-, Spiritusindustrie usw.). Derart eilt der technische Fortschritt auf vielen Gebieten seiner „technischen Entwicklungsgrenze“ entgegen. Dem technischen Fortschritt sind also nach Wolf nicht nur wachsende ökonomische Hemmungen bereitet, sondern er stößt auch in seinem Verlauf, in seiner „Annäherung an das technisch überhaupt d. h. letzten Endes Erreichbare“⁵⁾ auf Grenzen, die in der Natur des Stoffes oder der Kraft begründet liegen, was wiederum — sofern die Annäherung an diese technische Entwicklungsgrenze Verbilligung erbrachte — seiner ökonomischen Relevanz Abbruch tut und weiterer technischer Fortschritt auch von dieser Seite ein kleineres ökonomisches und technisches Arbeitsfeld vorfindet.

Das ist im wesentlichen der Kern des Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze, wie Wolf es vorträgt. „Um Einwendungen die Spitze abzubrechen“ fügt Wolf seinen Erörterungen ergänzend hinzu, daß dieses Gesetz für den qualitativen Fortschritt, d. h. für die Güterveredlung, z. B. haltbareres Garn, haltbarere Ziegel, intensiveres Licht usw.) nur in beschränktem Maße gelte⁶⁾. Auch müsse des weiteren berücksichtigt werden, daß die Extensität des technisch-ökonomischen Fortschrittes, welche die Schrumpfung der Fortschrittmöglichkeiten in „vertikaler Richtung“ bis zu einem gewissen Grade wettmache, sowie die Verteuerung der Löhne und Rohstoffe, welche das ökonomische Arbeitsfeld des technischen Fortschrittes wieder vergrößere, im Bunde mit dem qualitativen Fortschritt Kompensationsmöglich-

⁴⁾ Volkswirtschaft S. 236.

⁵⁾ Soziale u. nat. Seite, a. a. O. S. 826.

⁶⁾ Volkswirtschaft S. 237; Nationalökonomie S. 58.

keiten gegen die zunehmenden ökonomischen Hemmungen zu erschließen der Lage sind. Entscheidend jedoch ist, daß die Fortschrittshemmungen durch diese Gegenkräfte „eine Erschütterung in ihren Grundfesten nicht erfahren ihr Prinzip zu Recht bestehen bleibt“⁵⁷⁾.

Hier soll auch gleich auf das von Wolf sog. Gesetz des Kapitalentwertungs-widerstandes aufmerksam gemacht werden. Es erhält als Hemmungsgesetz technisch-ökonomischen Fortschrittes eigentlich erst im Rahmen des Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze seine volle Bedeutung. Sein Inhalt kann man kurz dahingehend kennzeichnen: Der Widerstand, den das alte Produktionsanlagen investierte Kapital seiner durch neue Produktionsmethoden eingeleiteten Entwertung entgegensetzt, wird umso größer, je größer das zu entwertende Kapital und je geringer der von dem neuen Verfahren erwartende ökonomische Vorteil ist. Der Boden für die Durchsetzung dieser Tendenz ist dann am günstigsten, wenn es sich um die rationellere Produktion „alter“ (nicht „neuer“) Güter und Leistungen handelt und wenn sich bei Produktionsverfahren, das neue und das alte, in einer Hand befinden⁵⁸⁾.

Die Bedeutung des soeben in seinen Grundzügen dargestellten Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze als einer dem Fortschritt der Technik immanenten Tendenz zur relativ abnehmenden ökonomischen Wirkungsfähigkeit wird noch verschärft durch jene produktionstechnischen Erscheinungen, die von der Tendenz steigender Kostenverteterung beherrscht sind und die Wolf in dem „Gesetz des Optimums“ und dem „Gesetz der Kostenvermehrung bei additioneller Produktion“ zusammenfaßt. Im ersteren ist nicht nur — als „Teilgesetz“ — das Gesetz des sinkenden Bodenertrages enthalten, sondern es umschließt offenbar auch ein Gesetz des abnehmenden technischen Ertrages⁵⁹⁾, ist also von umfassender Bedeutung. Während das sog. Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze die Unmöglichkeit fortschreitender Preis- bzw. Kostenentwicklung „nach unten“ dartut, verspricht das Gesetz des Optimums den Ausweg nach „oben“, indem es auf die Grenze der Leistungssteigerung (bzw. Betriebsintensivierung) und der damit verbundenen stetigen Kostenverteterung hinweist. Auch das dritte Hemmungsgesetz verursacht bei zusätzlicher Produktion (Betriebsvergrößerung) nicht nur in der Landwirtschaft und im Bergbau — dort infolge der „Erschränktheit des Bodens bester und besserer Qualität und des Bodens überhaupt“, hier infolge der Notwendigkeit, immer größere Teufen aufzusuchen — sondern auch in der Industrie — infolge der Tatsache, daß es auch hier Grenze der Betriebsvergrößerung gibt, jenseits derselben die von der Vergrößerung erhofften ökonomischen Vorteile in ihr Gegenteil umschlagen (Kostenverteterung⁶⁰⁾). Zu diesen von der Tendenz steigender Kostenverteterung beherrschten produktions- bzw. organisationstechnischen Erscheinungen kommt dann noch ein weiteres Moment, welches dem technisch-ökonomischen Fortschritt Hemmungen bereitet und wachsende Kostenverteterung in Aussicht stellt: das ist die Erschöpfung wichtiger Naturschätze⁶¹⁾.

⁵⁷⁾ Volkswirtschaft S. 265; im Orig. gesp.

⁵⁸⁾ Nationalökonomie S. 60.

⁵⁹⁾ Darauf ist im ersten Abschnitt des 2. Kapitels noch eingehender zurückzukommen.

⁶⁰⁾ Volkswirtschaft S. 271.

⁶¹⁾ Vgl. insbesondere Nahrungsspielraum S. 16 f.

Die Gegenüberstellung beider Tendenzen — derjenigen relativ abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit technischer Fortschritte einerseits und der Tendenz steigender Kostenverteuerung andererseits — zeigt den Tatbestand der ersten Tendenz, d. h. also des sog. Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze in vollem Lichte und weist auf die immer schwächer werdende Kompensationsfähigkeit des technischen Fortschrittes gegenüber der Tendenz steigender Kostenverteuerung hin.

Bevor wir nun versuchen, das grundsätzliche Verhältnis zwischen beiden Tendenzen — besonders soweit dasselbe durch die Gegensätzlichkeit des „Progressivgesetzes“ und des „Degressivgesetzes“ gekennzeichnet ist — näher herauszuarbeiten (nicht zuletzt deshalb, um die sich daraus ergebenden ertragswirtschaftlichen Konsequenzen betreffend der fernerer Möglichkeit, die Produktivität zu steigern, besser erfassen zu können), halten wir es für notwendig, das sog. Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze zunächst nach seiner organisatorischen Seite hinzu ergänzen. Das soll geschehen durch die Besprechung des von Ad. Weber sog. Gesetzes der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze. Dabei ist es selbstverständlich, daß die auf die organisatorische Fortbildung bzw. Ergänzung des Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze gerichteten Bestrebungen auf der Anerkennung der sachlichen Richtigkeit dieser Tendenz fußen.

3. Das sog. Gesetz der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze.

Wolf richtet sein Augenmerk vornehmlich auf den technischen Fortschritt und schließt von dessen schrumpfender ökonomischer Wirksamkeit auf eine Verlangsamung der Kostenminderung bzw. auf eine „Tendenz zum Sinken der Mehrerträge“. Dietzel⁶²⁾ kommt zu demselben Ergebnis, indem er — zunächst die Richtigkeit der Wolf'schen Erkenntnisse betonend — die industrielle Organisation in den Vordergrund der Beachtung rückt. „Für noch viel sicherer aber“, so führt Dietzel a. a. O. S. 37 aus, „als daß die industrielle Technik künftig nicht mehr gleich „fortschrittsmäßig“ sein wird als bisher, darf gelten, daß die industrielle Organisation es nicht sein wird... Auch in der Organisation wird sich noch mehr Terrain erobern lassen, die durchschnittliche Arbeitsziffer wird im 20. Jahrhundert eine noch größere sein als jetzt. Aber — die „Fortschrittsleistungen“, welche durch die Reform der Organisation im 19. Jahrhundert erzielt wurden, werden niemals in so großem Umfang erreicht, geschweige denn übertrumpft werden können“. Auch Dietzel kommt so unter rein dynamischer Betrachtung des Ertragsproblems für die Industrie zu einer — neben dem Fortschritt der Technik auch in dem (die Produktionskosten herabsetzenden) Fortschritt der Organisation sich äußernden — Tendenz zum Sinken der Mehrerträge, wenn er des weiteren feststellt: „In solchem Geschwindigkeit (wie von 1850—1900) kann die Steigerung des Ertrages sich künftig nicht mehr vollziehen. Eine Arbeitersparnis derartigen Maßes, auf so vielen Gebieten zugleich, bezüglich kurz nacheinander war ... ein weltgeschichtliches Unikum, war nur möglich in einer Periode, in welcher die Handtechnik durch

⁶²⁾ Der Streit um Malthus' Lehre. In: Festgaben für Ad. Wagner 1905.

die Maschinenteknik verdrängt ward — in welcher die neue Organisation d. Industrie kraft Ueberganges vom Kleinbetrieb zum Großbetrieb ins Leben tra

Dietzel bestätigt also die Erkenntnisse Wolfs, die dieser hinsichtlich d. sich stetig verringern den ökonomischen Wirkungsmöglichkeiten des technisch Fortschrittes macht und will sie darüber hinaus — den wirtschaftlichen Fortschritt gleichermaßen in der Verbesserung der Organisation erblickend — auf diese angewendet wissen, indem er vor allem auf die wachsenden Hemmungen fortschreitender Arbeitersparnis im Produktionsprozeß, wie sich durch die umsichgreifende Ersetzung der Handarbeit durch die Maschine einerseits andererseits durch die fortschreitende „Betriebsakkumulation“, d. h. durch die fortschreitende Vervollkommnung der Betriebsorganisation erzielt wird, hinweist. — H. Pesch⁶³⁾ bringt lediglich die Ausführungen Wolfs, wie sie letzterer in seinem bereits erwähnten Aufsatz „Ein neuer Gegner des Malthus macht, ohne jedoch — wie Silbe⁶⁴⁾ richtig feststellt — „zur Vertiefung d. Problems und seiner Lösung Wertvolles beizutragen“.

Neuerdings kommt auch Sombart⁶⁵⁾ in Würdigung der weiteren Steigerungsmöglichkeit der Produktivität zu einer wenig optimistischen Perspektive. So weist er anläßlich einer kritischen Stellungnahme gegenüber den besonders in marxistischen Kreisen beliebten „phantastischen Vorstellungen eines unermesslichen Reichtums für die Zukunft“ darauf hin, daß die ungewöhnlich vorteilhaften Bedingungen, die der seitherigen Steigerung des Volksreichtums als Grundlage dienten, sich zukünftig immer ungünstiger gestalten werden: „Weder ist eine Steigerung der industriellen Produktivität in dem Maße, wie sie infolge des Ueberganges von der Hand- zur Maschinenarbeit stattgefunden hat, noch einmal zu erwarten; noch tritt eine plötzliche Ausweitung des Kraft- und Stoffvorrates, wie ihn die Erschließung der Kohlenlager mit sich brachte, noch einmal ein; noch stehen in Zukunft wesentliche Flächen jungfräulichen Bodens zur Verfügung; noch wird eine Mobilisierung der Güter je wieder in gleichem Maße eintreten, wie sie durch die Eisenbahnen bewirkt worden ist...“ Da überdies die Steigerung der Produktivität, wie sie im Gefolge des technischen Fortschrittes gewöhnlich (wenn auch nicht notwendig) einzutreten pflegt, sich in Zukunft „wahrscheinlich immer seltener und in immer schwächerem Maße einstellen wird“ (Sp. v. m.), so kann — alles in allem — die Arbeitsproduktivität keinesfalls auch nur annähernd in dem Verhältnis weitersteigen, in welchem sie seither gestiegen ist. In der Zukunft dürfte günstigstenfalls mit einer „gleichbleibenden Gesamtproduktivität“ gerechnet werden, „selbst wenn man daran denken sollte, die Schrecken des Großbetriebes zu verallgemeinern“.

Auch Ad. Weber akzeptiert Wolfs Gedankengänge bezüglich der Gültigkeit eines sog. Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze. In seinem Werke „Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit“ (S. 417) weist Weber gegenüber den in Gewerkschaftskreisen gehegten übertriebenen Hoffnungen

⁶³⁾ Lehrbuch Bd. 4 S. 855 ff.

⁶⁴⁾ Ertragsgestaltung S. 26.

⁶⁵⁾ Deutscher Sozialismus S. 118/19, 258; Zukunft S. 36/37. — Vgl. a. Othmar Spann, Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre, 17. Aufl. 1928 S. 74: „Man darf sich überhaupt von den sprunghaften Fortschritten unserer Zeit, die eine unerhörte Ausnahme der Geschichte bilden, nicht täuschen lassen“ (Sp. v. m.).

hinsichtlich der Möglichkeit, den technisch-organisatorischen Fortschritt durch gewerkschaftliche Kampfmaßnahmen zu forcieren, um so z. B. vorweggenommene Lohnerhöhungen durch Produktivitätssteigerungen wieder „einzuholen“ u. a. darauf hin, „daß es nicht auf die Fortschritte der Technik an und für sich ankommt, sondern auf die Größe der dadurch ermöglichten Produktionsverbilligung, die mit fortschreitender Entwicklung der Technik in derselben Branche die Tendenz hat, relativ abzunehmen“.

Ähnlich wie die bisher erwähnten Autoren verleiht Ad. Weber des weiteren der Ueberzeugung Ausdruck, es gebe keinen Grund, der zur Annahme berechtige, daß es der Volkswirtschaft in Zukunft gelingen wird, ökonomische Wirkungen mit Hilfe weiterer technischer Fortschritte in dem Maße zu erzielen, wie dies in den verflossenen 100 Jahren tatsächlich der Fall war. Wenn es dank der technisch-organisatorischen Fortschritte z. B. gelang, seit den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts den Handarbeiterbedarf eines Walzwerkes von 23 Mann (im Handlangerbetrieb) auf 7 Mann (im Walzwerk mit Hebemaschinen) herabzudrücken, dann sei „ein weiterer Abstieg in der Rationalisierung des Arbeitsprozesses in gleicher Dimension für die Zukunft überhaupt kaum denkbar, geschweige denn in immer gleicher Wiederholung von Generation zu Generation“⁶⁶⁾. Darüber hinaus vollendet Weber sozusagen den von Dietzel in die Diskussion geworfenen Gedanken und sieht für die fortschreitende Vervollkommnung der industriellen Organisation — hier im umfassenden Sinne einschließlich der Konzentration — ein „Gesetz der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze“ wirksam werden, welches dem Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze an die Seite zu stellen ist⁶⁷⁾. Der wesentliche Inhalt dieser hier in Frage stehenden Tendenz soll — nach Weber — kurz umrissen etwa folgendes besagen:

Im Rahmen gleichbleibender Betriebstechnik ergibt sich für die fortschreitende Vervollkommnung der Organisation nicht nur innerhalb des Betriebes, sondern auch innerhalb der Unternehmung (einschließlich der Unternehmungszusammenschlüsse) ein sog. Gesetz der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze, welches zum Ausdruck bringt, negativ: daß von einer hemmungslosen Vergrößerung der Betriebs- und Unternehmungseinheiten, selbst wenn man die Bedingung beliebigen Absatzes als gegeben voraussetzt, keine Rede sein kann; positiv: daß der innerhalb der sich vergrößernden Wirtschaftseinheiten sich durchsetzenden fortschreitenden Vervollkommnung der Organisation, welche die Verbilligung der Gestehungskosten zum Ziele hat, ökonomische Grenzen bzw. Hemmungen bereitet sind, die einerseits darauf aufmerksam machen, daß es in der Industrie kein „Gesetz des (stetig) zunehmenden Ertrages“, sondern lediglich optimale Betriebs- und Unternehmungsgrößen gibt; die andererseits bewirken, daß der Versuch weiterer Vergrößerung der Wirtschaftseinheiten nur mit stets sich verringern- den ökonomischen Vorteilen rechnen darf, die sich schließlich erschöpfen, in ihr Gegenteil umschlagen und damit die Vergrößerungs- bzw. Konzentrations-tendenz abstoppen. M. a. W.: Die fortschreitende Vervollkommnung der in-

⁶⁶⁾ Allgemeine S. 162.

⁶⁷⁾ Allgemeine S. 192.

dustriellen Organisation, wie sie sich stufenweise innerhalb des Betriebe innerhalb der Unternehmung (und Unternehmungszusammenschlüsse) vollzieht, steht ebenso wie die die Produktionskosten ermäßigenden Fortschritte der Technik unter der Tendenz relativ abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit. D. h.: Weiterem organisatorischen Fortschritt wird ein umso kleinerer ökonomischer Spielraum beschieden sein, je mehr er bereits die von ihm beeinflussten Gesteungskosten der Produktion herabgedrückt hat. —

Dem möchten wir ergänzend hinzufügen: Da nun aber die Tendenz zu fortschreitenden Vervollkommen der Organisation an den Grenzen der Wirtschaftseinheiten nicht Halt macht, sondern darüber hinaus auch in den Markt Raum vordringt, um auch diesen nach dem Rationalprinzip aus- und umzugestalten, so wird deshalb an späterer Stelle die Gelegenheit wahrzunehmen sein, diese im Rahmen der Marktwirtschaft letzte Organisations- bzw. Rationalisierungsmöglichkeit eingehender auf ihre ökonomischen Grenzen hin zu untersuchen. Dabei wird sich zeigen, daß das sog. Gesetz der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze auch diese letzte Etappe des Organisationsprozesses zu umspannen in der Lage ist; daß die Gültigkeit dieser Tendenz also auch für die vornehmlich von den industriellen Organisationen der Kartelle, Konzerne und Trusts betriebene Rationalisierung d. h. Durchorganisation des Marktes, die gleichfalls ökonomisch prinzipiell begrenzt ist in Anspruch genommen werden muß.

Das bedeutet aber, wie noch zu zeigen ist, nichts anderes, als daß die gegenwärtig herrschende Wirtschaftsordnung sich trotz des ihr zweifellos immanenten Zuges zu immer größerer ökonomischer Zweckmäßigkeit keinesfalls zu einem System totaler Organisation im Sinne einer zentralistischen Planwirtschaft als dem rationalwirtschaftlich gleichsam „idealen Endziel“ einer fortschrittlichen Gesellschaftswirtschaft entwickeln kann. U. a. vor allem deshalb nicht, weil diese Entwicklung die Kluft zwischen den vom höchsten Rationalismus beseelten Einzelwirtschaften und der in ihrem Wirkungszusammenhang prinzipiell irrationalen Volkswirtschaft als dem ineinandergreifen dieser Einzelwirtschaften ohne Opferung des Rationalprinzips nicht zu überbrücken vermag. Diese kurzen Andeutungen mögen vorerst genügen, um die Anwendungsfähigkeit des Gesetzes der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze auch für den Bereich der marktwirtschaftlichen Durchorganisation klar zu machen.

Wir stellen rückblickend nochmals fest: An die Seite des Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze tritt das Gesetz der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze. Beide „Gesetze“ ergänzen sich gegenseitig und machen es wahrscheinlich, daß der technisch- und organisatorisch-ökonomische Fortschritt im Verlaufe seiner die Produktionskosten verbilligenden Entwicklung in eine Tendenz relativ abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit eingebettet ist. —

Als letzte Frage dieses Kapitels interessiert uns noch diejenige nach den Ertragscharakter beider „Gesetze“. Es wird sich dabei abschließend Gelegenheit bieten, auf die praktisch bedeutsamsten Konsequenzen hinzuweisen, die

sich aus der Wirksamkeit beider Tendenzen — zu denen sich, wie wir wissen, eine Tendenz steigender Kostenverteuerung gesellt — ergeben.

4. Der Charakter der behandelten Gesetze bzw. Tendenzen als Ertrags-„Gesetz“.

Vor bemer kung. Wolf hob die ertragswirtschaftliche Bedeutung seines Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze am deutlichsten heraus in seinem Aufsatz „Ein neuer Gegner des Malthus“, in welchem er das kurz zuvor erschienene Buch Oppenheimers über das Malthus'sche Bevölkerungsgesetz kritisch würdigte. Um nun die uns hier interessierenden Ansatzpunkte der Wolf'schen Argumentation besser herausarbeiten zu können, sei zuvor der Gedankengang Oppenheimers in aller Kürze skizziert.

Oppenheimer unternimmt den Versuch, das „Malthusgespenst der Ueber-völkerung“ mit Hilfe des technisch-organisatorischen Fortschrittes zu bannen, indem er annimmt, daß der technische Fortschritt in Landwirtschaft, Verkehr und Industrie wie in der Vergangenheit so auch zukünftig jeder Volksvermehrung spotten werde. Denn mit zunehmender Bevölkerungsdichte und wachsender Marktgröße vervollkomme sich die Arbeitskooperation; diese schaffe stets neue Möglichkeiten für die Anwendung technisch-organisatorischer Fortschritte. Auch wenn sich im Verlaufe dieser Entwicklung das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages bezüglich der Rohstoffproduktion infolge der mit steigender Bevölkerungsdichte steigenden Beanspruchung der Rohstoffquellen geltend machen sollte, so wird zufolge der oben erwähnten Tatsachen die Produktivität der Volkswirtschaft aller Erfahrung nach doch stärker steigen, als sie im Hinblick auf die Wirksamkeit des Bodengesetzes möglicherweise fallen wird.

Oppenheimer leugnet also nicht die Existenz des Bodengesetzes. Er bestreitet nur — sowohl für die Vergangenheit als auch für die absehbare Zukunft — dessen praktische ökonomische Wirksamkeit: „Mag die Lebensmittel- (und Rohstoff-) Produktion immerhin dem Gesetz der sinkenden Erträge unterliegen, die Stoffveredelung unterliegt sicher einem umgekehrten Gesetz der steigenden Erträge, wonach diese umso ergiebiger werden, je dichter der Markt, je vollkommener die Arbeitsteilung“ (Malthus S. 103). Das gleiche gelte für die Transportmittel; „sie werden umso produktiver, d. h. die Frachtkosten sinken umso mehr, je dichter der Markt ist, je stärkere (d. i. kapitalintensivere) Transportmittel er daher ausnützen kann“⁶⁸⁾. Oppenheimer ist nun der Ueberzeugung, daß das mit wachsender Volksziffer sich entfaltende Gesetz der steigenden Industrieerträge wie im letzten Säkulum so auch in den kommenden Jahrhunderten das Gesetz der sinkenden Bodenerträge bei weitem überkompensieren werde (Malthus S. 131). —

Diesen optimistischen Behauptungen Oppenheimers stellte nun Wolf insbesondere sein Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze als „Tendenz zum Sinken der Mehrerträge“ gegenüber, um so auf die steigenden Schwierigkeiten hinzuweisen, die der Ueberkompensation des Bodengesetzes

⁶⁸⁾ Reine u. pol. Oekonomie, 2. Halbbd. S. 1057.

durch den industriellen Fortschritt in Zukunft wahrscheinlich erwachsen werden. Zwar werde — so führt Wolf (Ein neuer Gegner S. 287/88) zur Erklärung des Ertragscharakters seines Gesetzes aus — in den Gewerben der Stoffveredelung doppelte Verwendung von Arbeit und Kapital i. d. R. auch mindestens doppelte Erträge liefern. Aber doch gelte auch in der Industrie ein „Gesetz der sinkenden Fortschrittsfähigkeit oder sinkenden Fortschrittsquote“ in dem Verstande, daß, soweit die Herabsetzung der Produktionskosten und damit die Verbilligung der Preise der Industriewaren in Frage steht, „gewisse erste, zweite und dritte Fortschrittsleistungen u. U. niemals mehr in gleichem Umfange erreicht, geschweige denn übertrumpft werden können“. Wolf suchte so zu beweisen, „daß ein Gesetz der sinkenden (Mehr-) Erträge auch für die Gewerbe der Stoffveredelung besteht“, und daß schon gegenüber diesem Gesetz, welches offensichtlich „eine Tragweite über die ganze Industrie hin besitzt“, die von Oppenheimer aufgestellte Behauptung stetig steigender Industrieerträge nicht standhalten könne.

*

Nach diesen vorbereitenden Bemerkungen, die sozusagen Entstehung und Standort des hier gestellten Problems kurz umreißen sollten, erwachsen uns nunmehr in der Hauptsache drei Aufgaben, die im Folgenden einer eingehenderen Untersuchung zu unterziehen sind:

a) Nähere Charakterisierung des Gesetzes der technisch- (und organisatorisch-) ökonomischen Entwicklungsgrenze als Ertrags-„Gesetz“. — Beginnen wir zweckmäßigerweise mit der nächstliegenden Frage: Welcher „Gesetzmäßigkeit“ unterliegt die Ertragsgestaltung der sukzessive kapitalintensiver werdenden Produktionsmethoden bei gleichbleibendem Stande der Technik?

Um diese Vorfrage beantworten zu können, wird man vorab an eine der markantesten Eigenarten der „kapitalistischen“ Produktionsweise anknüpfen müssen: nämlich an die Tatsache, daß erstere von der Tendenz zur Verlängerung der Produktionsumwege beherrscht ist; daß sie zwecks Steigerung ihres „Endeffektes“, ihrer technischen Ergiebigkeit, sich auf „Umwegen“ vollzieht, die immer größer werden. D. h. der Produktionsprozeß und damit der (Um-) Weg, den die Arbeit vom Rohstoff bis zum Fertigprodukt einschlägt, dehnt sich zeitlich und räumlich umso weiter aus, je ergiebiger er werden soll; er wird gleichsam aufgelöst in eine immer länger werdende Kette von Zwischengliedern. Bei stationärer Produktionstechnik — in weit höherem Maße noch bei fortschreitender, vgl. unten — ist die zeitliche und räumliche Ausdehnung eines gegebenen Produktionsprozesses zwecks Steigerung seiner technischen Ergiebigkeit jedoch nur möglich, wenn in ihm immer mehr und für immer größere Zeiträume „vorgetane Arbeit“ gebunden wird. Da nun aber die vorgetane Arbeit nichts anderes ist als in der Vergangenheit produzierte Güter, die durch Verzicht auf möglichen Konsum als „Kapital“ der erweiterten Gegenwartsproduktion zugeführt werden, so erhellt daraus, daß die fortschreitende Verlängerung der Produktionsumwege mit der Anwendung immer kapitalintensiverer Produktionsmethoden identisch ist.

Damit kommen wir auf die oben gestellte Frage zurück, wie sich der Ertrag — stationäre Produktionstechnik vorausgesetzt — unter dem Einfluß der Anwendung immer kapitalintensiverer Produktionsmethoden gestaltet. Diese Frage findet ihre Beantwortung bei v. Böhm-Bawerk⁹⁹⁾, wenn er bei Darlegung der Funktion des Kapitals im Produktionsprozeß sagt: „Im ganzen zeigt die Erfahrung, daß die technische Ergiebigkeit der Produktionsmethoden mit der Verlängerung der Produktionsumwege, die mit der Einschaltung zahlreicherer, nur mit einem größeren Arbeits- und Zeitaufwande herzustellender Zwischenprodukte gleichbedeutend ist, anwächst, wenn auch über einen gewissen Punkt hinaus nur noch in abnehmendem Maße“. Das bedeutet also, daß bei gleichbleibendem Stande der Technik und im Hinblick auf einen gegebenen Produktionsprozeß die Verlängerung der Produktionsumwege zwar bis zu einem bestimmten optimalen Punkte mit einer im Verhältnis zu den Aufwendungen überproportionalen Steigerung der technischen Erträge verbunden ist, daß aber bei weiterer Verlängerung der Produktionsumwege, die mit der Anwendung noch kapitalintensiverer Produktionsmethoden identisch ist, die Produktmenge nur noch in stets sinkender Proportion zunehmen wird.

Eine kurze Ueberlegung soll dies weiter verdeutlichen: Ein Unternehmer, der bei genügender Kapitalausstattung einen gegebenen Produktionsprozeß bei gleichbleibendem Stande der Technik rationeller als bisher, d. h. auf größeren, kapitalintensiveren „Umwegen“ betreiben will, wird — obwohl die Länge der Produktionsumwege sehr zahlreicher Abstufungen fähig ist —, nur bei einer bestimmten Zahl zwischen Rohstoff und Fertigprodukt eingeschalteter „Zwischenprodukte“ den im Verhältnis zum Aufwand günstigsten Ertrag erzielen können. Diese Produktionsmethode ist die ergiebigste. — Treibt der Unternehmer den Produktionsprozeß auf noch größeren Umwegen vor, d. h. wendet er noch kapitalintensivere Produktionsmethoden an, dann hat er zwar mit jeder weiteren Verlängerung der Produktionsumwege weitere zusätzliche Mehrerträge zu erwarten, aber diese Mehrerträge haben nach Ueberschreitung des soeben gekennzeichneten optimalen Punktes die Tendenz, im Verhältnis zu den Mehraufwendungen relativ stetig abzunehmen. Die in Rücksicht auf die durch sie zu erschießenden Mehrerträge unergiebigste Produktionsmethode wird dem Unternehmer immerhin noch zu einem größeren Gesamtertrag verhelfen, wie die vorletzte, zweitletzte usw. Methode; aber der durch sie zu erschießende Mehrertrag wird, wie schon angedeutet, geringer sein als derjenige jeder früher angewandten Produktionsmethode. — Es muß schließlich ein Punkt kommen, wo die durch eine weitere Verlängerung der Produktionsumwege bedingten Mehraufwendungen eben noch durch den auf diese Weise erzielten Mehrertrag gedeckt werden. Bei stationär bleibender Produktionstechnik ist eine nochmalige Steigerung des Gesamtertrages mit sinkenden Kosten über diesen Punkt hinaus nicht mehr möglich.

Die oben gestellte Frage beantwortet sich demnach dahingehend, daß die Ertragsgestaltung der sukzessive kapitalintensiver werdenden Produktionsmethoden bei gleichbleibendem Stande der Technik einer Tendenz zum Sinken der Mehrerträge bzw. einer „Tendenz zur relativen Verminderung des Ertragszuwachses“ unterliegen. Es kann also darüber kein Zweifel sein, daß in der

⁹⁹⁾ Artikel „Kapital“ im HWB 4. Aufl. 5. Bd. S. 580 Sp. 1.

Industrie die Möglichkeiten, bei stationärer Produktionstechnik die Produktivität zu steigern, verhältnismäßig eng begrenzt sind. Damit erhebt sich die weitere Frage, ob auch die wirksamste „Methode“ zur Steigerung der Produktivität, nämlich die fortschreitende Produktionstechnik ebenso wie die stationäre einer Tendenz zur relativen Verminderung des Ertragszuwachses unterworfen ist⁷⁰⁾.

Im Hinblick auf die Ansprüche, die produktionstechnische Fortschritte an das der Volkswirtschaft zur Verfügung stehende Kapital stellen, kann man prinzipiell wohl zwei Kategorien unterscheiden: „kapitalzehrende“ und „kapitalsparende“ (Gottl). Während die letztgenannte Kategorie von Neuerfindungen trotz einer im Verhältnis zu den bisher angewandten Methoden relativ geringeren Kapitalintensität größere Mehrerträge zu realisieren vermag, verhelfen zwar auch die „kapitalzehrenden“ Neuerfindungen zu höheren Mehrerträgen, aber sie stellen anlässlich ihrer wirtschaftlichen Rezeption höhere Kapitalansprüche, sind also gegenüber den veralteten Produktionsmethoden kapitalintensiver. Zweifellos wären die kapitalsparenden besonders dann von großer wirtschaftlicher Tragweite, wenn sie sich auf breiterer Front gegenüber den kapitalzehrenden Fortschritten durchzusetzen vermöchten. Das trifft, bisher wenigstens, jedoch nicht zu; sie treten vielmehr hinter diejenigen Fortschritten, welche zwecks Realisierung wachsender Mehrerträge eine größere Kapitalintensität erfordern, bei weitem zurück. „Die Erfahrung zeigt, daß trotz der ungeheuren, vorher nie dagewesenen Fortschritte, welche im Verlaufe des verflossenen Jahrhunderts in der Produktionstechnik gemacht worden sind, die Produktion nicht weniger, sondern immer mehr kapitalintensiver geworden ist“⁷¹⁾.

Die technische Vervollkommenung des Produktionsprozesses, die sich wesentlich als „Unterbauung von Produktion mit Produktion“ darstellt, erlaubt es, die Umwege der Produktion nicht nur, sondern auch die Ergiebigkeit derselben in einer Weise zu steigern, wie das bei stationärer Produktionstechnik einfach nicht möglich wäre. Die fortschreitende Produktionstechnik verhilft der Tendenz zur Verlängerung der Produktionsumwege und damit in aller Regel auch der Tendenz zur wachsenden, technisch bedingten Kapitalbindung erst nachdrücklich zum Durchbruch. Kann also schon bei stationärer Produktionstechnik der Forderung nach Steigerung der technischen Ergiebigkeit nur durch die Anwendung immer kapitalintensiverer Produktionsmethoden genügt werden, so trifft das regelmäßig in noch weit höherem Maße für die fortschreitende Pro-

⁷⁰⁾ S. a. Budge, Bevölkerungsgesetz, insb. S. 79/81.

⁷¹⁾ Derselbe, I. c. S. 80. — Vgl. hierzu des weiteren: Sombart, Kapitalismus III 2 S. 941 ff. u. 5. — Weyermann, Oekonomische Eigenart, a. a. O. S. 131 ff. — Cassel, Theor. Sozialökonomik, 4. Aufl. 1927 S. 202 u. 207: „Die größten Errungenschaften der modernen Technik haben meist ganz gewaltige Ansprüche an die Bindung von Kapital in festen Anlagen . . . gestellt. Die Entwicklung geht noch heute in derselben Richtung und wird aller Wahrscheinlichkeit nach so fortfahren.“ . . . „Die Fortschritte in der entgegengesetzten Richtung . . . sind ohne Zweifel Ausnahmen von der Regel.“ — Das nimmt übrigens auch Oppenheimer an. In seinem Malthus S. 160 heißt es: . . . in einer dichtgesäten Gesellschaft, und namentlich, wenn der Standard of Life mit der Dichtigkeit so weiter wächst wie das bisher geschehen, sind arbeitssparende Produktionseinrichtungen von einem Umfang technisch herstellbar und ökonomisch rentabel, von denen wir uns heute ebensowenig einen Begriff machen können wie der Eisenarbeiter des mittelalterlichen Nürnberg von den Kruppschen Werken in Essen.“

duktionstechnik zu. Dabei sind wie gesagt die Fälle, wo es mit Hilfe von Neu-erfindungen gelingt, bei geringerer Kapitalintensität größere Mehrerträge zu erzielen, gegenüber denjenigen, in deren Folge größere Mehrerträge nur bei größerer Kapitalintensität zu erzielen sind, erheblich in der Minderzahl. Bis heute liegen noch keine Gründe vor, die eine wesentliche Aenderung dieses Sachverhaltes für die zukünftige technisch-wirtschaftliche Entwicklung erwarten lassen.

Welcher „Gesetzmäßigkeit“ unterliegt nun die Ertragsgestaltung derjenigen produktionstechnischen Fortschritte, die gegenüber den vorangehenden zwecks Realisierung größerer Mehrerträge anlässlich ihrer wirtschaftlichen Rezeption eine größere Kapitalintensität erfordern?

Vorhin wurde zu zeigen versucht, daß die Anwendung immer kapitalintensiver Produktionsmethoden bei stationärer Technik den Gesamtertrag bei sinkenden Kosten nur bis zu einem maximalen Punkte zu steigern vermag; d. h. bis zu dem Punkte, wo die Mehraufwendungen den durch dieselben erzielten Mehrertrag völlig absorbieren, eine weitere Steigerung des Gesamtertrages über diesen Punkt maximaler Rationalität hinaus demnach nicht mehr wie bisher mit vergleichsweise sinkenden, sondern nur noch mit vergleichsweise steigenden Kosten, d. i. „unterproportional“ steigenden Mehrerträgen möglich ist; und zwar deshalb, weil sich das Verhältnis zwischen Aufwand und Erfolg, das sich bis zum Punkte maximaler Rationalität stetig, wenn auch in immer abnehmendem Maße verbessert hatte, nunmehr sukzessive zu verschlechtern beginnt. Es ist nun der ausnehmende Sinn der zum Einsatz gelangenden, technisch fortgeschrittenen und kapitalintensiver gewordenen Produktionsmethoden, den bei stationärer Technik erreichten Punkt maximaler Rationalität — er ist gekennzeichnet durch den bei den gegebenen Methoden auf niedrigster Kostenstufe erzielbaren höchsten Gesamtertrag — hinauszuschieben. Dazu sind sie jedoch nicht unbegrenzt imstande. Entwicklungsmäßig d. h. von Fortschritt zu Fortschritt betrachtet wird die bei Konstanz der Technik sich durchsetzende Tendenz zur relativen Verminderung des Ertragszuwachses nicht aufgehoben, sondern lediglich und gleichsam „in die Länge gezogen“; sie tritt auf jeweils niedrigerer Kostenstufe und mit „breiterem Stufengefälle“ in Wirksamkeit. Anders ausgedrückt: Die kapitalintensiver werdenden technischen Fortschritte „sind zwar imstande, die (bei stationärer Technik geltende) Tendenz auf Sinken der Mehrerträge in ihrem Fortschreiten zu verlangsamen, aber sie vermögen nicht, derselben endgültig ein Ziel zu setzen“ (Budge a. a. O. S. 80). Auch hier zeigt sich, daß die Steigerung der Produktivität mit der durch den technischen Fortschritt bedingten wachsenden Kapitalintensität nur bis zu einer gewissen Grenze Schritt zu halten vermag.

Den Schlüssel für das Verständnis dieser Tatsache gibt uns das Gesetz der technisch-(und organisatorisch-)ökonomischen Entwicklungsgrenze in die Hand. Denn dieses Gesetz besagt, wie wir schon wissen, daß der technisch- und organisatorisch-ökonomische Fortschritt im Verlaufe seiner die Produktionskosten verbilligenden Entwicklung in eine Tendenz relativ abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit eingebettet ist, wonach „jeder die Produktionskosten ermäßigende Fortschritt bewirkt, daß der nächste und weitere eine kleinere und

immer kleinere ökonomische Aufgabe vorfinden wird“ (Wolf). Da diese Tendenz für die Industrie im umfassenden Sinne (z. B. einschließlich des Transportgewerbes) besitzt, so wird daraus ersichtlich, daß auch in der Industrie — trotz des unablässig fließenden Stromes technisch-organisatorischer Fortschritte — die Möglichkeit, die Produktivität zu steigern umso geringer wird, je mehr dieselbe dank technisch-organisatorischer Fortschritte bisher schon gesteigert und dadurch der äußersten Grenze ihrer Steigerungsfähigkeit schrittweise näher gebracht wurde.

Wollte Wolf den Behauptungen von der wachsenden Kompensationsfähigkeit des „Progressivgesetzes“ gegenüber dem „Degressivgesetz“, als deren Hauptstütze der Fortschritt der Technik und Organisation betrachtet werden muß, den Wind aus den Segeln nehmen, dann mußte er zur dynamischen Betrachtung des Ertragsproblems gedrängt werden. Denn nur bei dynamischer, nicht bei statischer Betrachtung des Ertragsproblems konnte er auf die zunehmenden ökonomischen Schwierigkeiten hinweisen, die dem technisch-ökonomischen Fortschritt im Verlaufe seiner die Produktionskosten verbilligende Entwicklung erwachsen. Nicht nur dies: Diese Betrachtung erlaubte es auch, indem sich das Ertragsproblem vorwiegend als Geldkosten- und demnach Preisproblem darstellte, alle jene Momente zu berücksichtigen, die steigende Kostenverteuerung und also eine Beeinträchtigung wenn auch nicht des Naturalertrages, so doch des Reinertrages (Reinertrag nicht im Sinne privatwirtschaftlicher Rentabilität, sondern volkswirtschaftlicher Produktivität) in Aussicht stellen.

Diese an und für sich neue Betrachtungsweise des Ertragsproblems macht wahrscheinlich, daß wir es auch bei der vom technisch-organisatorischen Fortschritt beeinflussten spezifisch dynamischen Ertragsgestaltung der Industrie selbst im Laufe der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung nicht mit einer „Gesetz stetig steigender Erträge“ zu tun haben, das etwa in der Lage wäre, jede denkbare Verteuerung der Rohstoffproduktion zu überkompensieren, sondern mit einer Entwicklungstendenz, die zwar auch heute noch gegeben ist, die sich aber doch wesentlich als Tendenz zur relativen Verminderung des Ertrags zu wachses bzw. als Tendenz zum Sinken der Mehrerträge darstellt. Diese Tendenz der industriellen Ertragsgestaltung in der Dynamik findet ihre Spiegelung in der vom technisch-organisatorischen Fortschritt getragenen, sich immer mehr verlangsamenden Verbilligung der Produktionskosten.

Das gleiche gilt, wie in den nunmehr folgenden Ausführungen zu zeigen ist, besonders vom Fortschritt der Technik in der Landwirtschaft im Verhältnis zum Bodengesetz: auch die Fortschritte der landwirtschaftlichen Technik ergeben steigende Erträge, wenngleich auch diese im Laufe der Entwicklung die Tendenz haben, relativ zu sinken. Daß dennoch speziell für die dynamische Ertragsgestaltung in Landwirtschaft und Industrie bedeutsame Unterschiede bestehen, das darzutun wird sich Gelegenheit bieten im Zusammenhang mit der Erörterung der soeben angeschnittenen Frage.

b) Herausarbeitung der wesentlichsten Beziehungen und Unterschiede, die bestehen zwischen dem Gesetz der technisch-ökonomischen En-

wicklungsgrenze als einer Tendenz zum Sinken der Mehrerträge und dem Gesetz des abnehmenden Ertrages in Landwirtschaft und Bergbau. — Die Lösung dieser Aufgabe möchten wir durch Besprechung folgender Gesichtspunkte in Angriff nehmen:

1. Ertragsgestaltung der „Produktion auf Land“.

- a) Gesetz des abnehmenden Bodenertrages
 - aa) bei Konstanz der landwirtschaftlichen Technik,
 - bb) bei fortschrittlicher landwirtschaftlicher Technik.
- b) Gesetz des abnehmenden Ertrages im Bergbau.
 - aa) bei Konstanz der bergbaulichen Technik,
 - bb) bei fortschrittlicher bergbaulicher Technik.

Herauszuarbeiten sind insbesondere die vom technisch-ökonomischen Fortschritt getragenen Entwicklungstendenzen der Ertragsgestaltung in Landwirtschaft und Bergbau. Diese Entwicklungstendenzen sollen uns vor allem Aufschluß darüber geben, ob und in welchem Maße im Laufe der Entwicklung das dynamische Element technisch-organisatorischen Fortschrittes in Landwirtschaft und Bergbau der Wirkung des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag erfolgreich und direkt entgegenzuwirken imstande ist. Unter Zurückstellung der Würdigung der Resultate, die aus dieser Betrachtung zu gewinnen sind — ihre Auswertung bleibt dem Punkt c) vorbehalten —, ist dann

2. die unterschiedliche Bedeutung hervorzuheben, die zwischen dem Ertragscharakter des Bodengesetzes (bzw. dem ähnlich gearteten Gesetz des abnehmenden Ertrages im Bergbau) und dem Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze besteht.

ad 1a Um die Definition des Bodengesetzes vorwegzunehmen: „Die mit dem Boden verbundenen Bedingungen für das Leben der Pflanzen

erreichen auf einer gegebenen Bodenfläche bei einem gegebenen Stande der Technik ein „Optimum“. Ist dieses erreicht, so hat der Bodenertrag im Vergleich zum weiteren Aufwand eine abnehmende Tendenz“⁷²⁾. Folgende Ueberlegung mag die Ertragsgestaltung im Rahmen des Bodengesetzes näher verdeutlichen: Wendet man auf ein gegebenes Ackerstück unter Beibehaltung der bisherigen Anbaumethode betreffend Saat, Düngemittel, Bestellungsart usw. mehr Dünger, Arbeit, Saat, mehr Kosten für Be- und Entwässerung auf, erhöht man also die Quantitäten der Aufwände z. B. von Jahr zu Jahr um einen gewissen Satz, um etwa ein Zehntel, dann wird man erfahrungsgemäß für die ersten Glieder dieser Anbauintensitätsreihe feststellen können, daß die Ernterträge rascher steigen als die Aufwände. Jedoch diese Reihe der Anbauintensitäten muß früher oder später einen Punkt passieren, wo der der letzten Einheit des Aufwandes entsprechende Mehrertrag sein Maximum und damit der Gesamtertrag sein „Optimum“ erreicht. Diesem optimalen Punkt entspricht ein bestimmter Naturalertrag; er bezeichnet gleichzeitig den mit der betreffenden Anbaumethode erreichbaren Punkt maximaler Rationalität.

⁷²⁾ Ad. Weber, Allgem. S. 52.

Während sich das Verhältnis zwischen Aufwand und Erfolg bis zu jenem Punkt sukzessive verbessert hatte und die den Mehraufwänden entsprechenden Mehrerträge eine steigende Tendenz zeigten, verschlechtert es sich nunmehr jenseits dieses Punktes in zunehmendem Maße und die Mehrerträge sind trotz vergleichsweise höherer Mehraufwendungen von sinkender und stets sinkender Tendenz; die Kurve des Mehrertrages strebt asymptotisch dem Werte Null entgegen. Wenn dabei auch der Gesamtertrag mit fortschreitender Anbauintensität bei wachsender Kostenvertenerung und in immer langsamerer Progression ansteigt — denn jenseits des Optimums vermindert sich ja nur der Mehrertrag —, so muß doch auch für den Gesamtertrag ein Punkt kommen, über den hinaus er trotz enormer Aufwendungen nicht mehr gesteigert werden kann. Dem Wunsche nach fortschreitender Steigerung der Ernteerträge ist — selbst ohne jede Rücksicht auf die Kosten — eine absolute Schranke in den natürlich-technischen Verhältnissen der Bodenbebauung gezogen.

Denn der spezifische Inhalt des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag liegt doch in der Tatsache verankert, „daß sich die Ernte einer gegebenen Bodenfläche im Rahmen eines gegebenen Verfahrens nie unbegrenzt steigern läßt, sondern nur im Sinne einer schließlich asymptotischen Annäherung an eine ideale Obergrenze“ (v. Gottl. W. u. T. S. 186). Diese „ideale Obergrenze“ der Steigerungsfähigkeit der Ernteerträge — sie wird gleich näher gekennzeichnet werden —, kann zwar durch fortschreitende Intensivierung des Anbaues, also durch Erhöhung der Quantitäten der Aufwände hinausgeschoben, aber nicht aufgehoben werden. Denn auch die verstärkte Zufuhrarbeit an Saat, Düngemitteln, Bewässerung usw. stößt im Rahmen eines gegebenen Anbauverfahrens und eines gegebenen Bodenstückes auf eine absolute Schranke: ein bestimmtes Stück Boden ist nur für eine beschränkte Menge der zum Wachstum der Pflanzen erforderlichen Nährstoffe aufnahmefähig, es verträgt nur eine begrenzte Menge der zum organischen Wachstum nötigen Feuchtigkeit, es empfängt im Verlaufe eines Jahres nur eine begrenzte Menge an Sonnenlicht und Wärme. Daraus geht hervor, daß im Verfolg fortschreitender Betriebsintensität die Steigerung der Ertragsfähigkeit nicht beliebig fortgesetzt werden kann, daß diese vielmehr begrenzt ist, weil der „Fonds“, der sich aus den zum organischen Wachstum erforderlichen Elementen zusammensetzt und welcher überhaupt in Ernte umsetzbar ist, begrenzt ist. Die „ideale Obergrenze“ der durch fortschreitende Betriebsintensität ermöglichten Steigerung der Ertragsfähigkeit wäre demnach erreicht, wenn bei entsprechendem Vorhandensein aller Bedingungen organischen Wachstums sämtliche dem Boden zugeführten bzw. in der selben enthaltenen Nährstoffe durch die wachsenden Pflanzen „aufgesaugt“ wären. Dieser theoretische Nutzungsgrad der Bodenausbeutung ist in der Praxis nicht erreichbar; man kann sich ihm nur schrittweise und asymptotisch nähern durch fortschreitende Erhöhung der Betriebsintensität.

Wenn aber der Ertragssteigerung eines gegebenen Ackerstückes bei gleichbleibendem Stande der Technik und fortschreitender Anbauintensität vermöge der natürlich-technischen Bedingungen des Pflanzenwachstums eine absolute Schranke gezogen ist (die auch durch eine fortschrittliche landwirtschaftliche Technik nicht aufgehoben werden kann, vgl. weiter unten); wenn des weitere

Die Tatsache unterstreicht, daß von einer gewissen Grenze an fortschreitende Aufwandssteigerungen nurmehr geringe oder verringerte Mehrerträge liefern, wenn andere Faktoren ebenso wie aber auch das Wachstum des Gesamtertrages an steigenden Kosten in immer langsamerem Proportio vollzeit, bis es auch vollständig erschöpft, so kann man folgende Feststellung treffen. Im Landbau wird infolge der Wirksamkeit des Bodengesetzes die Möglichkeit, auf einer gegebenen Bodenschicht und bei gleichbleibender Technik die Erträge im Wege wachsender Betriebsintensität zu steigern, einerseits geringer, je mehr die Mehrerträge und auch der Gesamtertrag (nach Ueberschreitung des Maximums bzw. Optimums) im fortwährenden Kostenverleerung der äußeren Grenze in der Ertragssteigerungsfähigkeit erschöpft worden. Man kann hier deshalb von einer Tendenz zum Sinken der Mehrerträge reden in dem Sinne, daß von einer gewissen Grenze ab gleichmäßig mit steigendem Aufwand, von „antiproportional“ sinkenden und mehr sinkenden Mehrerträgen begleitet sind.

Das Bodengesetz ist besonders wichtig für die Erkenntnis, daß die Produktion größerer Mengen von Bodenprodukten von der Tendenz wachsender Kostenverleerung bestimmt ist — sofern nicht Verbesserungen der landwirtschaftlichen Technik direkte Gegenwirkungen schaffen. Damit ergibt sich die Frage, welchen direkten Einfluß die Fortschritte der landwirtschaftlichen Technik auf das Bodengesetz ausüben.

Die statische Betrachtung des Ertragsproblems lehrt, daß die ökonomischen Folgen abnehmenden Ertrages, die sich letzten Endes in der Tendenz eines steigenden Preises der Kosten äußert, jeweils durch Fortschritte der Technik und Organisation hinausgeschoben werden können.

Die technisch-organisatorischen Fortschritte in der Landwirtschaft, die immer auch eine Verringerung der Produktionskosten bedeuten, schieben die bei vormaligen Verhältnissen zu erwartende Ungunst der Ertragsgestaltung hinaus, noch eine oder Teile des Ertragsproblems bereits überschritten war, was gleichbedeutend ist mit der Vermeidung fortschreitend höher gelegener Ertragsprobleme. Man kann nun auch sagen: Mit der Erreichung eines jeden neuer, höher gelegenen Ertragsproblems mit dem Ergebnis relativ sinkender Kosten pro Produkteneinheit wird der ökonomische Spielraum eingeengt, innerhalb dessen weiterer technisch-organisatorischer Fortschritt wirksam werden kann; das wird mehr, je mehr letzterer die von ihm beeinflussbaren Produktionskosten bisher schon erniedrigt hat. Auf die Fortschritte der landwirtschaftlichen Technik kann man also, soweit sie eine Herabsetzung der Produktionskosten zur Folge haben, den Tatbestand des sog. Gesetzes der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze anwenden. Sie sind — als direkte Gegen-tendenz der durch die Wirksamkeit des Bodengesetzes verursachten Kostenverleerung — ihrerseits in eine Tendenz zur relativen Verminderung des Ertragszuwachses eingebettet, weil ihre zunehmende ökonomische Verflechtung die ihren Ausdruck in der zunehmenden Verlangsamung der Produktionskostenverbilligung findet, die immer weniger instand setzen wird, die Ungunst der Ertragsgestaltung abzuwenden oder den Anstoß zu weiterer, auch ökonomisch vorteilhafter Steigerung des Ertrages zu geben.

Dabei muß entgegen anderen nicht selten zu findenden Meinungen behauptet werden, daß die technischen Fortschritte in der Landwirtschaft (ebenso etwa Verbilligungen des Kapitals, der Arbeitslöhne, der Maschinen und Gert der Düngemittel oder sonstige Kostenverbilligungen) das Bodengesetz in keiner Weise umstoßen, sondern nur die Grenze des Optimums hinausschieben, wo ab dieses Gesetz wieder in Kraft tritt. Es liegt im Wesen des Bodengesetzes, daß den Fortschritten der landwirtschaftlichen Technik absolute Grenzen gesetzt sind vermöge der natürlich-technischen Voraussetzungen des Pflanzenwachstums. Denn gerade die Vegetationsbedingungen elementarer Natur (Witterung, Sonnenlicht- und Wärme) – in ihrer Bodenflchenwirkung jeweils absolut begrenzt – sind menschlicher Beeinflussung gänzlich entzogen und setzen auch den durch menschliche Tätigkeit beeinflubbaren Faktoren Ertragssteigerung unüberschreitbare Schranken. All das macht verständlich, daß die die Produktionskosten verbilligenden technischen Fortschritte nur die ökonomischen Folgen des Bodengesetzes: die ständig steigenden Kosten, hinausschieben können, wobei das Bodengesetz als Naturgesetz schon längst in Kraft getreten sein kann, ohne daß ökonomisch etwas davon zu spüren braucht.

Die bisherigen großen Fortschritte der landwirtschaftlichen Technik sind zweifellos in der Hauptsache der Erkenntnis der Prinzipien der Pflanzenernährung und der Verbesserung der Pflanzenzuchtverfahren zu verdanken. Dank dieser Fortschritte konnten in den verflossenen Jahrzehnten die Erträge der Landwirtschaft – bei allerdings verhältnismäßig geringer Verbilligung der Nahrungsmittel – erheblich gesteigert werden. Es gilt jedoch zu bedenken, daß diese der Vergangenheit angehörenden Fortschritte dem künftigen Fortschritt „den Weg verlegen“, ihm ein kleineres Arbeitsfeld hinterlassen. Jede durch umfangreiche Meliorationen und durch die Anwendung künstlichen Düngemittels erzielte Bodenverbesserung verkürzt gleichsam die Zahl der noch möglichen Bodenverbesserungen für ähnliche Zwecke (vgl. Volkswirtschaft S. 242 ff.). Ähnliches gilt für die Verbesserung der Pflanzenzuchtverfahren. Auch hier bestätigt die Erfahrung, daß sich nur in der ersten Zeit erhebliche Erfolge erzielen lassen. Dazu kommt, daß die Bodenbearbeitung trotz dieser Fortschritte immer wieder auf die Grenze der natürlichen Steigerungsfähigkeit der agraren Produktion, welche sowohl durch die im Boden enthaltenen natürlichen Hilfsmittel als auch durch die sonstigen Voraussetzungen organischen Wachstums bestimmt ist, stoßen.

Es mag dahingestellt bleiben, ob die Fortschritte der landwirtschaftlichen Technik in unseren Tagen bereits ihren Kulminationspunkt überschritten haben. Jedenfalls sind sie in Anbetracht dessen, daß sich ihr „konomisches Arbeitsfeld“ im Verlaufe ihrer Entwicklung immer mehr verkleinert, in eine Tendenz zur relativen Abnahme ihrer ökonomischen Wirkungsfähigkeit eingebettet und können demzufolge immer weniger in der Lage sein, der bei Vergrößerung der agraren Produktion von einem gewissen Punkte ab sich durchsetzenden Tendenz zur steigenden Kostenverteuerung ein wirksames Gegengewicht zu schaffen. Es muß deshalb im Verlaufe der Entwicklung ein Punkt kommen, wo sich die direkte kompensatorische Kraft der Agrartechnik gegenüber dem Boden

esetz erschöpft und letzteres in seiner ganzen Härte zum Durchbruch kommt. Es gibt zu denken, daß all die gewaltigen technischen Fortschritte des vergangenen Jahrhunderts, die direkt in den Dienst der Nahrungsmittelproduktion gestellt werden konnten, im wesentlichen doch nur eine Verteuerung der Nahrungsmittel verhindern konnten. Gewiß könnten auch bei Fehlen direkter Kompensationsmöglichkeiten des Bodengesetzes die Naturalerträge der Landwirtschaft weiter gesteigert werden; aber die Wirtschaftsgesellschaft müßte in diesem Falle mit einer Verminderung ihres Einkommens rechnen, zumal auch, wie noch darzutun ist, von keiner dauernden „indirekten“ Ueberkompensation des Bodengesetzes durch den industriellen Fortschritt die Rede sein kann. Daß derartige Fragen heute schon akut werden können, zeigen die nun folgenden Ausführungen über das Gesetz vom abnehmenden Ertrag im Bergbau, welches — wie die tieferschürfenden Untersuchungen von M. Saitzew⁷³⁾ bezüglich des Kohlenbergbaues beweisen — in diesem Falle weder gegenwärtig noch auch in Zukunft durch den technisch-organisatorischen Fortschritt in Schach gehalten oder gar überkompensiert werden kann.

ad l b Auch wenn man sich, neben der bedeutsamen Eigenart, die den beiden Produktionszweigen Landwirtschaft und Bergbau gemeinsam ist, nämlich das Vorwiegen des Faktors Boden, weiterhin des prinzipiellen Unterschiedes zwischen beiden bewußt bleibt⁷⁴⁾: dort, bei der Landwirtschaft, ist die Produktion gekennzeichnet als Bewirtschaftung eines sich stets erneuernden Vorrates von produktiven Kräften, welche die Erzeugung bestimmter Produktionsmengen immer wieder von neuem erlauben; hier, beim Bergbau, bildet das Bergwerksprodukt einen Teil des Bergwerks selbst, beschränkt sich also die Produktion auf den einfachen Abbau —: so kann man doch auch beim Bergbau, freilich in einem etwas verschiedenen Sinne als beim landwirtschaftlich benutzten Boden, von einem Gesetz des abnehmenden Ertrages reden.

Geht man bei der Betrachtung der bergbaulichen Ertragsgestaltung von der Voraussetzung gleichbleibender Technik aus und läßt man die bergbauliche Produktion sich innerhalb eines dreidimensional begrenzten, an allen Punkten gleichermaßen abbauwürdigen Bodenmenge vollziehen, dann ist, nachdem die am leichtest zugänglichen Bodenschätze gehoben sind, nicht nur jede Produktionssteigerung mit stets größer werdenden Aufwänden verbunden, „sondern schon die Produktion einer auf gegebenem Boden gegebenen Menge erfolgt unter dauernd wachsenden Kosten für die einzelnen Teilmengen, einfach infolge der Tatsache, daß die Bedingungen des Abbaues mit größerer Tiefe immer ungünstiger werden“ (Silbe, a. a. O. S. 12). Denn mit zunehmender Teufung und demzufolge sich verschlechternden natürlichen Verhältnissen geht beim eigentlichen Gewinnungsprozeß der Bodenschätze nicht nur der Leistungsertrag zurück, d. h. gestaltet sich nicht nur das Verhältnis zwischen den Quantitäten der aufgewendeten Arbeit und der hereingewonnenen Produktmenge immer ungünstiger. Auch wachsen die Kosten der Tiefbohrung, die Kosten des Schachthaues, der Schachtförderung der Wasserhaltung, der Wetterführung usw. Alle

⁷³⁾ M. Saitzew, Steinkohlenpreise u. Dampfkraftkosten. München u. Leipzig 1914. (Schriften d. V. f. S., 143. Bd.)

⁷⁴⁾ Vgl. dazu z. B. Ad. Weber, Allgem. S. 55. — C. Silbe, Ertragsgestaltung S. 10/12.

diese Momente in ihrer Gesamtheit bewirken, daß bereits der Gewinnung d gleichen Quantitäten des gleichen Bergwerksproduktes ein immer größer w dender Aufwand an Arbeit und Kapital vorausgehen muß, daß sich im Berggt also das Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag immer mehr verschlechter muß.

Es ist klar, daß man im Bergbau ebenso wie in der Landwirtschaft i Folgen des abnehmenden Ertrages durch den Einsatz technisch-organisatorisch Verbesserungen und durch die damit verbundenen Kostensenkungen wett machen versucht. Als Mittel zu diesem Ziel kommen in erster Linie in Fra die Ersetzung der Handarbeit durch Maschinenarbeit (überall dort, wo d möglich ist), die Aufstellung stärkerer Maschinerie, die organisatorische V vollkommnung der Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung zwischen gleich artigen und verschiedenartigen bergbaulichen Produktionsprozessen im We horizontaler und vertikaler Integration, welche letztere ja besonders in d Montanindustrie entscheidende technische Vorteile zu realisieren in der La ist. Es ergibt sich somit auch hier wieder die sehr bedeutsame Frage, in w chem Maße im Laufe der Entwicklung das kostenverbilligende Moment tec nisch-organisatorischen Fortschrittes im Bergbau der Wirkung des Gesetz vom abnehmenden Ertrag erfolgreich und direkt entgegenzuwirken vernm Und zwar möchten wir uns bei der Erörterung dieser Frage speziell auf c für den Bergbau wohl beispielhaften, von dem Entwicklungsmoment d technisch-organisatorischen Fortschrittes beeinflussten Ertragsverhältnisse d Kohlenbergbaues beschränken, um anhand der sehr aufschlußreichen Erge nisse des bereits zitierten Buches von M. Saitzew den hier zur Behandlun stehenden Problemkomplex herauszuarbeiten.

Um die historischen Entwicklungstendenzen der Ertragsgestaltung d Steinkohlenbergbaues zur Darstellung zu bringen, unterzieht Saitzew (a. a. S. 255 ff., S. 293 ff.) die wichtigsten derjenigen Momente, die kostenerhöhen bzw. kostenmindernd wirken, einer eingehenden Untersuchung. Angesichts d durch eine Fülle von Material erhärteten Erkenntnis, „daß im Steinkohlenbergbau die Wirkung des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag immer mehr zur Ge tung kommt“, werden demgegenüber die von der Maschinenanwendung ur dem technisch-organisatorischen Fortschritt überhaupt getragenen komper satorischen Möglichkeiten zunehmenden Ertrages erwogen und insbesondere die Frage untersucht, ob und in welchem Maße dieses Entwicklungsmomen des Steinkohlenbergbaues der Tatsache des abnehmenden Ertrages wirksa entgegentreten imstande ist.

Die Ergebnisse, zu denen Saitzew kommt, verbieten es, der oft gehörte Meinung, als ob die fortschreitende Meschanisierung des Steinkohlenbergbau in Verbindung mit steigender Betriebsintensität die Wirkung des Gesetzes vo abnehmenden Ertrag erheblich abschwäche oder gar fast vollständig aufheb beizupflichten. Dieses Entwicklungsmoment vermag zwar der im Steinkohle bergbau sich immer mehr durchsetzenden Wirkung des Gesetzes vom ab nehmenden Ertrag in einem gewissen Maße entgegenzuarbeiten; jedoch wir diese Gegenwirkung an und für sich eine immer geringere: denn die von d gesteigerten Maschinenverwendung und der fortschreitenden Betriebsinter

Intensivierung getragene Tendenz zunehmenden Ertrages stellt sich in Wirklichkeit als eine „Tendenz der relativen Verminderung des Ertragszuwachses“ dar, deren kompensatorische Kraft im Laufe der Entwicklung nur immer weniger zutage zu treten vermag, sodaß von dieser Seite aus weder eine Neutralisation geschweige denn eine Ueberkompensation des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag erwartet werden kann.

Die fragliche Tendenz findet durch Saitzew ihren Nachweis zuerst für die Steigerung der Maschinenverwendung, d. h. für die Vergrößerung der Maschinerie, weil sich dieser Weg im Hinblick auf den gesteigerten Energiebedarf des Steinkohlenbergbaues als vorteilhafter erweist als die zahlenmäßig vermehrte Aufstellung kleinerer Maschinen und Motoren. Da besonders auf die Frage der Vergrößerung der Maschinerie und die damit verbundenen ökonomischen Vorteile im 2. Kapitel dieser Arbeit noch eingehender zurückzukommen ist, soll hier nur gesagt werden, daß zwar die größeren Maschinen wirtschaftlicher arbeiten als die kleineren, weil aus den verschiedensten — hier nicht näher zu erörternden — Gründen die Gestehungskosten pro PS mit der Vergrößerung der Maschine zurückgehen; die Gestehungskosten nehmen jedoch nach einer gewissen Grenze immer langsamer ab, um endlich bei einer bestimmten „maximalen“ Maschinengröße überhaupt konstant zu werden. Diese für die technische Konzentration der Kraftmaschinen allgemein zu beobachtende Tatsache der Tendenz zur relativen Verminderung der Kostensenkung bzw. des Ertragszuwachses ist auch für die Erhöhung der Betriebsintensität (Erhöhung der Betriebsstundenzahl, Erhöhung der durch die Fördermaschine auf einmal zu befördernden Nutzlast usw.) und deren Einfluß auf die Gestehungskosten nachweisbar.

Es ist nun von der größten Bedeutung, daß die von den bergbaulichen Betriebsverbesserungen getragene Tendenz zur relativen Verminderung des Ertragszuwachses — soweit die Produktionskostenherabsetzungen im Steinkohlenbergbau in Frage stehen — ihren „Kulminationspunkt“ bereits überschritten hat, die Zeit der durch gesteigerte Maschinenverwendung und erhöhte Betriebsintensität verursachten Kostenverbilligungen eher der Vergangenheit als der Zukunft angehört. Denn „die Intensivierung des Betriebes, die bei einzelnen Arbeitsteilprozessen (z. B. der mechanischen Strecken- und Uebertagförderung) überhaupt eine der wichtigsten Voraussetzungen der Maschinenverwendung war, hat bereits solche Fortschritte gemacht, daß für die Zukunft, besonders bei der Schachtförderung, aber auch auf den übrigen Verwendungsgebieten des Motors, erhebliche oder wenigstens ins Gewicht fallende Ersparnisse dieser Art nicht zu erwarten sind“ (Saitzew, a. a. O. S. 300/01).

Daß aber auch vom zukünftigen technischen Fortschritt hinsichtlich weiterer möglicher Kostensenkungen nicht viel zu erwarten ist, darauf weist Saitzew ebenfalls hin, wenn er speziell bei der Erwägung der weiteren Vervollkommnung der Fördertechnik mit K a m m e r e r (Die Lastenförderung einst und jetzt, S. 66) daran erinnert, daß die Gesamtbetriebskosten einer Göpelfördermaschine aus dem Jahre 1800 sich auf 1,25 Mark pro km/t, diejenigen einer Elektrofördermaschine aus dem Jahre 1903 sich dagegen nur auf 0,14 Mk. pro km/t beliefen und daran die Bemerkung knüpft, daß in Anbetracht dieser

bereits erreichten Verbilligung sowie im Hinblick auf den hohen Entwicklungsgrad der modernen Maschinenteknik von der Zukunft Kostenverbilligung ähnlichem Ausmaße wohl kaum zu erwarten seien (a. a. O. S. 307 Fußnote). Ich möchte es nicht versäumen, das abschließende Urteil, das Saitzew (a. a. O. S. 308) bezüglich der Erscheinungen des zunehmenden Ertrages im Kohlenbergbau fällt, hier im Wortlaut zu bringen: „... Wenn auch die Kapitalerhöhung die Mechanisierung einiger früher manuell ausgeführter Arbeiten und die Kraftmaschinenkonzentration eine gewisse kostenmindernde Wirkung in Arbeitsteilprozessen des Steinkohlenbergbaues ausüben konnten, so wird diese Wirkung an sich immer geringer. Sie wird deshalb auch immer weinstande sein, der beschleunigten Kostenerhöhung des Gesamtbetriebes durch die Verschlechterung der natürlichen Verhältnisse und die Unmöglichkeit, den Leistungsertrag der Gesamtbelegschaft zu erhöhen oder wenigstens zu erhalten) wirksam entgegenzuarbeiten“. (Im Orig. gesperrt.)

Es braucht kaum mehr betont zu werden, daß an diesem Tatbestand die fortschreitende Vervollkommnung der Organisation, soweit sie ihren Druck vor allem in der Zusammenlegung und Verbindung gleichartiger verschiedenartiger bergbaulicher Produktionsprozesse findet, nichts Weirliches zu ändern vermag, obwohl die Produktionsvorteile, die auf diese Weise gerade im Bergbau erzielbar sind, durchaus nicht unterschätzt werden sollten. Allein auch dieser Integrationsprozeß hat in den Nachkriegsjahren in der Montanindustrie derartige Fortschritte gemacht, daß auch hier die zu erscheinenden ökonomischen Möglichkeiten wohl schon zum größten Teil Gegenstand der Nutzung geworden sind. Als Beweis dafür kann u. a. die Tatsache herangezogen werden, daß besonders in den letzten Jahren die zentralistische Bewegung zum horizontalen und vertikalen Zusammenschluß der Montanbetriebe zum Stillstand kam und einer von rational wirtschaftlichen Gründen bestimmten dezentralistischen Rückbildung Platz gemacht hat. Auf alle Fälle kann auch dieses Entwicklungsmoment nicht in der Lage sein, der im Bergbau immer mehr sich durchsetzenden Tendenz zur Kostenverteuerung in nennenswerter Maße Abbruch zu tun.

Das bedeutet — alles in allem — nichts anderes, als daß sich speziell im Steinkohlenbergbau die Tendenz zur wachsenden Kostenverteuerung bei fortschreitender Abschwächung der direkten Gegenteilstendenzen je länger desto mehr mit zunehmender Härte durchsetzen wird, das beschleunigte Steigen der Herstellungskosten aber seinerseits mit Notwendigkeit Kohlenpreiserhöhungen zumindest in gleichem Ausmaße nach sich ziehen muß. Es liegt in der Hand, daß dieses im Laufe der Zeit sich stets unliebsamer bemerkmachende Steigen der Steinkohlenpreise „Teuerungsherde“ überall dort schaffen muß, wo der Konsum der Kohle lebensnotwendig ist. Das trifft für absehbare Zeit natürlich in erster Linie für die Industrie und hier wiederum besonders für die (Dampf-) Maschinerie zu. Es ist nun der Beachtung wert, daß der Einfluß der steigenden Kohlenpreise auf die Gesteungskosten der mittels Kohle erzeugten Energie nicht durch Verbesserungen an der Dampfmaschine (sowie dieselben hauptsächlich die Verringerung des Kohlenverbrauches bzw. die Vervollkommnung des thermischen und also auch des Gesamtwirkungsgrades des Gegenstand haben) ausgeglichen werden kann. Denn die moderne Dampf-

maschinentechnik hat — nach dem Zeugnis vieler hervorragender Sachverständiger — heute bereits einen solchen Grad der Vollkommenheit erreicht, daß wir wohl am Ende der Entwicklungsfähigkeit der Dampfmaschine angelangt sind, sodaß auch in Zukunft „nennenswerte Verbesserungen wärmeökonomischen Charakters bei Dampfmaschinen nicht mehr zu erwarten sind“⁷⁵). Freilich wird der technische Fortschritt besonders auf dem Gebiete der maschinellen und sonstigen Kohlenauswertung in Zukunft noch ein dankbares Betätigungsfeld finden und gewiß in der Lage sein, gegenüber den unaufhaltsamen Kohlenpreisteigerungen Kompensationsmöglichkeiten von dieser Seite aus zu schaffen; ist doch der Fortschrittsspielraum bezüglich der Ausnützung des Wärmegehaltes der Kohle (man denke an die prinzipielle wärmeökonomische Mangelhaftigkeit der Dampfmaschinentechnik) heute noch ein Vielfaches des bisherigen, wenngleich die Frage hierbei nicht gleichgültig sein kann, mit welchem „spezifischen“ Aufwand die höhere Wärmeausbildung der Kohle gelingen wird.

Jedenfalls steht soviel fest: Solange es dem technischen Fortschritt nicht gelingt, die Dampfmaschine — auf dem Wege über irgendeine „Mutation“ — durch andere Kraftmaschinen mit größerer wärmeökonomischer Vollkommenheit zu ersetzen, muß sich auch bei der mittels Kohle erzeugten Energie eine Tendenz der Kostenverteuerung ungehemmt durchsetzen. —

Es soll jetzt nur noch kurz darauf hingewiesen werden, daß die von dem dynamischen Moment des technisch-organisatorischen Fortschrittes unmittelbar beeinflussten Ertragsverhältnisse, wie wir sie soeben für den Steinkohlenbergbau kennen lernten, im Wesentlichen auch für den Erzbergbau zu treffen. Auch hier vermag der technisch-organisatorische Fortschritt der infolge der Wirksamkeit des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag sich immer mehr durchsetzenden Tendenz zur Kostenverteuerung kein ausgleichendes oder gar überkompensierendes Gegengewicht zu bieten und auch hier findet die — trotz des Einsatzes technisch-organisatorischer Fortschritte — von Jahr zu Jahr ungünstiger werdende Ertragsgestaltung ihren Ausdruck in einer für die Zukunft mit Bestimmtheit zu erwartenden stetigen Preissteigerung für Eisenerze.

Hören wir das Urteil eines hervorragenden Technikers, nämlich des Professors Mathesius. Dieser führte anläßlich eines Vortrages, den er im Jahre 1910 in Berlin über die Entwicklung der Eisenindustrie im Deutschen Reich hielt, u. a. folgendes aus: „Die Preise für Erz und Kohle werden in Zukunft voraussichtlich nicht sinken, sondern stetig steigen. In gleicher Richtung bewegen sich die Generalunkosten der Werke. Eine Verbilligung bei der Durchführung der hüttenmännischen Prozesse läßt sich auch nicht mehr denken. Es bleibt nur ein einziger Posten übrig, bei dem eine beträchtliche Verminderung in Zukunft möglich und hinsichtlich der Gestehungskosten einflußreich erscheint, das sind die von den Hüttenwerken zu zahlenden Frachtkosten“⁷⁶). Eine kurze Erinnerung jedoch zeigt, daß auch auf diesen „letzten Rettungsanker“, d. h. auf die weitere Senkung der Frachtkosten, kein großer

⁷⁵) Saitzew a. a. O. S. 425; ebda (Fußnote 4) findet sich auch eine Reihe sachverständiger Urteile über diese Frage.

⁷⁶) Zitiert nach Wolf, Volkswirtschaft S. 268. — Vgl. a. Mathesius, Erzeugung von Eisen aus Eisenerzen; in: Miethe, Technik im XX. Jahrhundert, S. 156.

Verlaß ist. Nach den Angaben von Wolf⁷⁷⁾ sanken die Eisenbahnfracht für Kohle pro t/km von anfänglich 13—14 Pfg. auf 2,2 Pfg., für Eisen von 1,7 Pfg. pro t/km. Im Verhältnis zu den bereits erreichten Frachtkostenverbilligungen kann die weitere Verbilligung nur mehr eine verhältnismäßig sehr geringe sein, was aber gewißlich nicht die Ungunst der Preisgestaltung für Kohle und Eisen zum Bessern zu wenden vermag. — Es bedarf keiner weiteren Worte, daß die zunehmende Verteuerung des Eisens sich ebenso wie diejenige der Kohle als dem „Brot der Industrie“ in erster Linie für die Eisenverarbeitungsindustrie nachteilig auswirken muß, soweit nicht „indirekte“ Kompensationsmöglichkeiten — deren ertragswirtschaftliche Tragweite nachgehends zu messen sein wird — Gegenteilstendenzen schaffen. Die zunehmende Bedeutung der Verwertung des Eisenschrottes mag nicht zuletzt ihren Grund darin haben, daß dem bereits gewonnenen Eisen so sparsam wie möglich umzugehen, um auf diese Weise die mit jeder zusätzlichen Eisengewinnung zu erwartende günstigere Ertragsgestaltung „hinauszuschieben“.

ad 2 Die unterschiedliche Bedeutung, die zwischen dem Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze als einer Tendenz zur relativen Verminderung des Ertragszuwachses einerseits und dem Bodengesetz bzw. dem ähnlich gearteten Gesetz des abnehmenden Ertrages im Bergbau andererseits besteht, ließe sich nach dem bisher Gesagten kurz folgendermaßen festlegen:

Das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag besagt, daß in der Landwirtschaft sukzessive steigende Mehraufwände nach Ueberschreitung einer gewissen Grenze Mehrerträge liefern, die fortschreitend geringer werden als die gleichmäßig sich erhöhenden Mehraufwände, daß folglich die Produktivität sinkt. Das Gesetz vom abnehmenden Ertrag im Bergbau besagt effektiv das Gleiche, nämlich, daß im Bergbau die Disproportionalität zwischen aufgewendeten Kosten und hereingewonnener Produktmenge immer spürbarer in Erscheinung tritt und demnach also auch hier die Produktivität sinkt.

Das Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze dagegen besagt, daß in der Industrie bei steigenden Mehraufwendungen erfahrungsgemäß zwar Mehrerträge erzielt werden, die höher sind als die jeweils entstehenden Mehrkosten und demnach die Produktivität also steigt, daß sie aber nur stets sinkender Progression steigt. Man kann auch mit Budget (a. a. O. S. 267) sagen: „Gegenüber dem Gesetz sinkender Erträge für die Landwirtschaft (bzw. für den Bergbau d. V.) kann man in der Industrie von einem Gesetz sinkender Mehrerträge sprechen“. Während das Bodengesetz bzw. das Gesetz des abnehmenden Ertrages im Bergbau zu einer stetig wachsenden Verteuerung der landwirtschaftlichen bzw. bergbaulichen Produkte führt, hat das Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze als Tendenz zur relativen Verminderung der Kostensenkung bzw. des Ertragszuwachses eine immer langsamer fortschreitende Verbilligung der Industrieprodukte zur Folge.

c) Im Folgenden soll auf einige der wichtigsten Konsequenzen hingewiesen werden, die sich aus dem obigen Sachverhalt, d. h. die sich insbeson-

⁷⁷⁾ l. c. S. 267.

ere im Hinblick auf die relativ stetig sinkende Kompensationsfähigkeit der die Produktionskosten ermäßigenden bzw. die Produktivität steigernden technisch-organisatorischen Fortschritte ergeben.

1. Besteht für die „Urprodukte“, d. h. für die Agrar- und Bergwerksprodukte zufolge der ihre Gewinnung beherrschenden Gesetzmäßigkeit abnehmenden Ertrages auf längere Sicht eine Tendenz zur wachsenden Verteuerung der Kosten, während andererseits die vom technisch-organisatorischen Fortschritt getragene, dieser Verteuerung entgegenwirkende Tendenz zur Verrbilligung der Kosten bzw. zur Steigerung des Ertrages immer langsamere Fortschritte macht, dann kann weder von einer dauernden „direkten“ (durch den Fortschritt der agraren und bergbaulichen Technik unmittelbar bewerkstelligten) noch von einer dauernden „indirekten“ (vom industriellen Fortschritt schlechthin verursachten) Ueberkompensation der Gesetze vom abnehmenden Ertrag in Landwirtschaft und Bergbau die Rede sein. Vielmehr wird man sagen müssen — sofern man versucht, diese Entwicklungstendenzen konsequent „zu Ende“ zu denken —, daß in beiden Fällen der Grad der Kompensation bzw. Ueberkompensation ein fortschreitend abnehmender sein wird, bis schließlich im Verlaufe dieser Entwicklung ein „Punkt“ kommt, wo diese Gegenwirkungen sich gänzlich erschöpfen und damit das Bodengesetz und das Gesetz des abnehmenden Ertrages im Bergbau nunmehr mit voller Härte weiterzuwirken beginnen.

Es wurde bereits gezeigt, daß das Gesetz des abnehmenden Ertrages speziell im Steinkohlen- und Eisenerzbergbau weder gegenwärtig noch auch in Zukunft durch die Fortschritte der bergbaulichen Technik und Organisation in erheblichem Maße abgeschwächt geschweige denn überkompensiert werden kann. In der Sphäre des Bergbaues ist deshalb der Punkt, von wo ab die Ungunst der Ertragsgestaltung sich in voller Schwere — wenigstens soweit die direkte Kompensationsmöglichkeit in Frage steht — durchsetzen muß, nicht mehr allzuweit entfernt, da den hier noch zu erwartenden technisch-organisatorischen Fortschritten, deren ökonomisches Arbeitsfeld im Vergleich zu dem bereits Erreichten ein sehr kleines ist, bloß gleichsam die Qualität von ökonomisch immer unbedeutender werdenden „Fortschritten im Rückschritt“ beigemessen werden kann. Daraus wird ersichtlich, daß wir gerade bei den auch auf absehbare Zeit hinaus wichtigsten Rohstoffgrundlagen unserer Industriewirtschaft im Zeichen unabwendbarer, ungünstiger Ertragsgestaltung stehen, was selbstverständlich auch auf die Entwicklungstendenz des „natürlichen“ Preises der Agrar- und Bergbauprodukte von entsprechenden Folgen sein wird.

Ob auch — ähnlich wie im Bergbau — die Fortschritte der Agrartechnik im Verhältnis zum Bodengesetz ihren Kulminationspunkt bereits überschritten haben, kann nicht ohne weiteres entschieden werden. Es ist jedoch durchaus fraglich, ob die gewaltigen technischen Fortschritte, die während des letzten Jahrhunderts direkt in den Dienst der Nahrungsmittelproduktion gestellt werden konnten, sich in den kommenden Zeiten auch nur in ähnlichen Ausmaßen einstellen werden. Denn entwicklungsmäßig gesehen verkleinerten auch hier die in der Vergangenheit erzielten agrartechnischen Fortschritte das ökonomische Arbeitsfeld der noch zu erwartenden zukünftigen Fortschritte (in glei-

cher Richtung), sodaß auch einmal für die landwirtschaftliche Technik, als wie für die bergbauliche, der Zeitpunkt kommen wird, wo sich deren kompensatorische Kraft erschöpft und das Bodengesetz in voller Härte tritt. Man kann deshalb sagen: Könnten, wie schon erwähnt, die bisherige erhöhten Fortschritte der Agrartechnik bei allerdings erheblicher Steigerung der Roherträge in der Hauptsache doch nur eine Verteuerung der Nahrungsmittel verhindern, so werden sie in Zukunft zu solcher Leistung wahrscheinlich immer weniger imstande sein und also die Tendenz zur Verteuerung der Nahrungsmittel nicht mit gleichem Erfolg in Schach halten können wie bisher. Zumal sich letztere Tendenz zukünftig wohl stärker durchsetzen wird wie bisher schon deshalb, weil die agrare Produktion — in Anbetracht dessen, was fürderhin „wesentliche Flächen jungfräulichen Bodens“ nicht mehr zur Verfügung stehen werden — in Zukunft auf die bereits bebauten Böden immer mehr Kapital und Arbeit wird anwenden und speziell bei weiterem Volkswachstum den Uebergang zu schlechteren Böden rascher wird vollziehen müssen.

Gewiß kann diese trotz der Fortschritte der agraren und bergbaulichen Technik in Aussicht stehende zunehmende Ungunst der Ertragsgestaltung der Landwirtschaft und Bergbau durch den technisch-organisatorischen Fortschritt innerhalb anderer Produktionszweige, d. h. also auf indirekte Weise kompensiert werden, indem die unaufhaltsam sich durchsetzende Tendenz zur Kostenverteuerung der Agrar- und Bergwerksprodukte durch eine in schnellerem Tempo stattfindende Verbilligung sonstiger Industrieprodukte wettgemacht wird. Ob und in welchem Maße dies jeweils möglich sein wird, ist eine Tatfrage. Jedenfalls ist auch der technisch-organisatorische Fortschritt in denjenigen Produktionszweigen, die nicht Urprodukte gewinnen, in eine durch den immer langsamer fortschreitende Verbilligung der Industrieprodukte gekennzeichnete Tendenz abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit eingeleitet, sodaß auch dieser indirekten (Ueber-) Kompensationsmöglichkeit Grenzen gesetzt sind. Wobei allerdings noch zu beachten wäre, daß die Erhöhung der Kosten, die bei den Urprodukten infolge der Wirksamkeit des Gesetzes abnehmenden Ertrag eintritt, auch auf alle diejenigen Industriezweige einwirken muß, welche die Urprodukte konsumieren oder weiterverarbeiten, wodurch in diesen Sphären Kräfte gebunden werden, die andernorts produktiverer Verwendung zugeführt werden könnten. Das will sagen, daß insbesondere die durch die technisch-organisatorische Entwicklung bewirkte Verbilligung der Gewerbeprodukte auch deshalb eine begrenzte sein muß, weil der technisch-organisatorische Fortschritt in der Sphäre der gewerblichen Produktion nur einen gewissen Teil der Produktionskosten der Industrieprodukte — die ja auch die (im wesentlichen der Tendenz zur Verteuerung unterliegenden) Rohstoffkosten enthalten — zu beeinflussen vermag und nur innerhalb dieses Spielraumes in der Richtung einer Verbilligung wirken kann⁷⁸⁾.

2. Wenn die Ueberkompensation des „Degressivgesetzes“ durch das „Progressivgesetz“ aller Wahrscheinlichkeit nach in Zukunft nicht mehr in dem bisher erlebten Ausmaß möglich sein wird; wenn insbesondere also der te

⁷⁸⁾ S. a. Zoepfl, Nationalökonomie S. 130.

isch-organisatorische Fortschritt der Industrie künftig nicht mehr in dem in den letzten 100 Jahren erlebten Tempo weiterreilen kann: dann ergibt sich die weitere Konsequenz, daß sich — soll das Durchschnittseinkommen der Gesellschaft auf der gleichen Höhe bleiben — die Bevölkerungsvermehrung in Zukunft voraussichtlich nicht mehr in jenem Geschwindsschritt wird vollziehen können, wie dies in der Vergangenheit tatsächlich der Fall war⁷⁹⁾. Denn wenn

3. der unter 1) und 2) umrissene Sachverhalt zutrifft, m. a. W.: wenn aller Voraussicht nach die vom technisch-organisatorischen Fortschritt als dem vornehmsten „Springquell“ steigenden Volkseinkommens getragene Steigerung der Produktivität der Arbeit zukünftig nicht mehr so Platz greifen wird, jedenfalls nicht mehr annähernd in dem Verhältnis, in dem sie in den letzten 100 Jahren stattgehabt hat, dann wird sich auch das mit dem jeweiligen Stand der Produktivität in unmittelbarer Beziehung stehende Wachstum des Arbeitsfassungsraumes der Volkswirtschaften verlangsamen müssen. Das will sagen: Die Fähigkeit der einzelnen, heute bereits hochindustrialisierten Volkswirtschaftskörper, zuwachsende Bevölkerungsmassen bei zumindest gleichbleibendem (oder gar ansteigendem) Lohnniveau „aufzusaugen“, wird im Verlaufe der Entwicklung zunehmend in ihrer Elastizität beeinträchtigt werden. Bei trotzdem in unvermindertem Tempo fortschreitender Volksziffer brauchte die Erscheinung des relativ schrumpfenden Arbeitsfassungsraumes der Volkswirtschaften ihren Ausdruck wahrscheinlich nicht so sehr in wachsender Arbeitslosigkeit zu finden, als vielmehr in einem zunehmenden Druck auf die Entlohnung der Massen, da unter diesen Umständen die mit relativ nur immer höher werdendem Einsatz an Arbeit und Kapital zu erringende Vergrößerung des Sozialproduktes mit der Bevölkerungsvermehrung nicht mehr Schritt halten könnte.

4. Den Einfluß, welchen die vom technisch-organisatorischen Fortschritt getragene Tendenz zur fortschreitend sich verlangsamenen Steigerung der Produktivität auf den Lohn — gemäß der Tatsache, daß letzterer auf lange Sicht immer der Produktivität folgen muß — ausüben wird, kann man sich auch noch aufgrund folgender Ueberlegung klar machen: Es ist selbstverständlich, daß bei gegebener Preislage eines Fertigproduktes durchschnittlich für Löhne mehr ausgegeben werden kann, wenn es insbesondere mit Hilfe des technisch-organisatorischen Fortschrittes gelingt, die anderweitigen Gestehungskosten des Produktes, die regelmäßig mehr oder weniger elastisch und einflußbar sind, entsprechend zu erniedrigen, um auf diese Weise dem Lohnanteil einen größeren Spielraum zu verschaffen. Denn „der Arbeiter braucht von dem Ertrage der Arbeit durchschnittlich umso weniger abzugeben (bzw. der Lohn kann umso höher sein), je geringer der Betrag ist, auf den die Kosten des Arbeitsprozesses außer seinem Lohn herabgedrückt werden können⁸⁰⁾. Wenn gleich Brauer die auf die Erweiterung des Spielraumes für den Lohnanteil gerichtete Wirkungsfähigkeit des technisch-ökonomischen Fortschrittes im Gegensatz zu Wolf — auf dessen Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze er anspielt — optimistischer beurteilt wissen möchte⁸¹⁾, so

⁷⁹⁾ Vgl. Dietzel, Malthus' Lehre; Budge a. a. O. S. 81.

⁸⁰⁾ Brauer, Bodenfrage S. 15.

⁸¹⁾ Daß das „Zusammendrücken der Produktionskosten, das als natürliche Begleiterscheinung

vermag er doch nicht den grundlegenden Tatbestand zu widerlegen, daß es „nicht auf die Fortschritte der Technik an und für sich ankommt, sondern auf die Größe der dadurch ermöglichten Produktionsverbilligung, die mit fortschreitender Entwicklung der Technik in derselben Branche die Tendenz hat, relativ abzunehmen“ (Weber). Wenn dem aber so ist, d. h. wenn die vom technisch-organisatorischen Fortschritt beeinflussbare Biegsamkeit der Produktionskostenelemente (außer dem Lohn) sich im Laufe der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung zunehmend versteift und folglich die ökonomischen „Freizonen“, in welche der sich vergrößernde Lohnanteil vorstoßen kann, immer spärlicher werden, dann lautet die Konsequenz, daß die seither zu beobachtende Tendenz zur stetigen Steigerung der Löhne weder ihr Tempo beibehalten kann noch daß — was dem effektiv gleichkommt — von einer dauernden und mit Promptheit zu erwartenden Ueberkompensation vor allem machtmäßig durchgesetzter Lohnerhöhungen durch technisch-organisatorische Verbesserungen die Rede sein kann. Vielmehr kann auch hier, entwicklungsmäßig und in erster Linie für einzelne Gewerbezweige gesehen, sowohl der Grad der Ueberkompensation machtmäßig durchgesetzter Lohnerhöhungen ebenso wie der Grad nicht-inflationistischer, marktwirtschaftlich bedingter Lohnsteigerungsmöglichkeiten überhaupt, nur ein progressiv geringer werdender sein.

5. Nicht anders steht es mit der Tendenz zur fortschreitenden Verkürzung der Arbeitszeit, in welcher die Produktivitätssteigerungen neben den Lohnerhöhungen und anderen Möglichkeiten ihren Ausdruck finden können und bisher auch offensichtlich gefunden haben. Sind Produktivitätssteigerungen in dem bisher erlebten Ausmaß aller Wahrscheinlichkeit nach nicht mehr zu erwarten; werden dieselben trotz der noch zu erwartenden technisch-organisatorischen Fortschritte zukünftig immer nur in stetig sinkender Progression möglich sein: dann ist es auch undenkbar, daß sich die Tendenz zur fortschreitenden Arbeitszeitverkürzung speziell in der Sphäre industrieller Produktion in unvermindertem Tempo wie seither von 16, 14 oder 12 Stunden täglicher Arbeitszeit auf 10, 9, 8, 7, 6 Stunden oder gar noch darunter⁸²⁾ fortsetzen kann, zumal ja die Möglichkeit des Ausgleiches von Verlust an Arbeitszeit durch erhöhte Arbeitsintensität auch ihre — sowohl physiologisch-psychologisch als auch produktionstechnisch bedingten — Grenzen hat und der Tatbestand der relativ sinkenden Produktivität in seinem Druck z. B. auf die bessere Entlohnung der Massen ohnehin die Hemmungen einer Verkürzung der Arbeitszeit verstärken wird.

6. Endlich muß als wahrscheinlich angenommen werden, daß im Zuge der progressiv sinkenden ökonomischen Bedeutung der technisch-organisatorischen Entwicklung und einer damit parallel gehenden progressiven Verlangsamung

aller neuen Erfindungen und besserer Arbeitsteilung mit Recht erwartet wird“, auch seine Grenzen hat, darauf weist Brauer gelegentlich selbst hin, wenn er z. B. a. a. O. S. 44 sagt, daß die zu beobachtende Verteuerung des Produktionselementes Boden für die Gewerbetriebe einen Grad erreichen kann, „wo trotz allen Druckes auf die anderen Elemente der Produktionskosten diese nicht mehr nachgeben und auf andere Weise ein Ausgleich geschaffen werden muß. Auf welche Weise dies geschehen soll, wird nicht erörtert.“

⁸²⁾ Scheut sich doch eine ganze Reihe marxistischer Theoretiker nicht, den Genossen ihres Zukunftsstaates — bei horrenden Durchschnittseinkommen! — eine tägliche Arbeitszeit von 3 Stunden und weniger zu „verschreiben“.

des Wachstums des Sozialproduktes auch das ökonomische Fundament einer umfassenden Sozialpolitik nicht mehr in dem Schrittmaß erweitert werden kann, wie dies seither zwecks nachhaltiger Besserung der Lebensbedingungen der Gemeinschaft der Arbeitenden geschehen konnte. Denn fließt der Strom der Produkte trotz verhältnismäßig verstärktem Einsatz an Arbeit und Kapital nur immer zäher; kann die vom technisch-organisatorischen Fortschritt getragene Reichtumssteigerung nur eine progressiv geringer werdende sein, dann wird auch die Wirtschaftsgesellschaft nur in fortschreitend geringer werdendem Maße in der Lage sein, aus ihrem relativ schrumpfenden „Ueberfluß“ die Mittel frei zu stellen für die Erfüllung sozialpolitischer Forderungen und Ziele.



An dieser Stelle darf abschließend noch bemerkt werden, daß die vom technisch-organisatorischen Fortschritt beeinflussten Entwicklungstendenzen der Ertragsgestaltung in Landwirtschaft, Bergbau und Industrie ebenso wie die Konsequenzen, die sich daraus ergeben, selbstverständlich eine universal ökonomische Gültigkeit besitzen, durch eine Aenderung der Wirtschaftsordnung also nicht modifiziert werden können. Sie vermitteln, indem sie nachdrücklichst auf die Grenzen und Hemmungen technisch-wirtschaftlicher Entwicklung hinweisen, ein wesentlich illusionsloseres Bild von den Möglichkeiten zur Steigerung des Volksreichtums, als es etwa die „Produktivitätsfanatiker“ marxistisch-sozialistischer, technokratischer oder liberalsozialistischer Observanz in ihrem übertriebenen technologischen Optimismus der arbeitenden Menschheit immer wieder vorzuspiegeln für notwendig halten.

Zweites Kapitel.

Die Tendenz relativ abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit im Fortschritt der Organisation

In diesem (und dem folgenden dritten) Kapitel wird versucht, den Wahrscheinlichkeitsbeweis dafür zu erbringen, daß die fortschreitende Vervollkommnung der Organisation, wie sie sich bei gleichbleibendem Stande der Technik innerhalb der sich expandierenden Wirtschaftseinheiten des Betriebes und der Unternehmung (incl. der Unternehmungszusammenschlüsse) sowie darüber hinaus auf dem Wege über die Rationalisierung des Marktraumes vollzieht, in eine Tendenz zur relativ abnehmenden ökonomischen Wirkungsfähigkeit eingebettet ist. Dabei kommt es vor allem darauf an, jeweils die organisatorisch-ökonomischen Grenzen herauszuarbeiten, die der fortschreitenden, auf die Herabsetzung der Gestehungskosten der Produktion gerichteten, also von rationalwirtschaftlichen Gründen getragenen Vervollkommnung der Organisation auf den drei „Stufen“ der Betriebsexpansion, der Unternehmungsexpansion und endlich des Marktes als der höchsten und letzten Stufe organisatorisch-ökonomischer Rationalisierungsmöglichkeit erwachsen.

Erster Abschnitt.

Die organisatorisch-ökonomischen Grenzen der Betriebsvergrößerung.

1. Allgemeines und Problemstellung.

Zweckmäßigerweise werden wir mit der Betrachtung der organisatorisch-ökonomischen Möglichkeiten der Betriebsexpansion beginnen und besonders der Frage näher treten, ob die oft gehörte Behauptung aufrechterhalten werden kann, wonach die Produktionsvorteile, die durch die mit dem fortschreitenden Größerwerden des Betriebes sich vollziehende Vervollkommnung der Betriebsorganisation realisiert werden können, umso größer werden, je größer der Betrieb ist. So ist ähnlich wie für Marx z. B. auch für Oppenheimer die höchste Konzentration produktionstechnisches Ideal: größter Betrieb bzw. größte Unternehmung — höchster Ertrag der Arbeit¹⁾. Es zeigt sich deutlich, daß das „Gesetz des steigenden Ertrages in der Industrie“ bei Oppenheimer ebenso wie bei den Klassikern eng mit dem Problem der Betriebsvergrößerung

¹⁾ Vgl. die Oppenheimersche Formulierung des Ertragsgesetzes der Industrie: Theorie d. r. u. pol. Oek., Bd. 3 des Systems der Soziologie, 2. Halbbd. Jena 1924 S. 844.

verknüpft ist: je größer die Produktmenge, die in einem gewerblichen Betrieb bei steigender Verwendung von Arbeit und Kapital und fortschreitender Arbeitskooperation erzeugt wird, umso geringer sind die auf das einzelne Produkt entfallenden Kosten.

Der Gedankengang dieser Auffassung ist klar: Wir bedürfen gar nicht einmal gewaltiger technischer Fortschritte, um eine stete Verbilligung der gewerblichen Produktion in die Wege zu leiten. Wir brauchen nur der „hemmungslosen“ Vergrößerungstendenz der Betriebseinheiten freien Lauf zu lassen und die Produktivität der einzelnen Gewerbebetriebe nicht nur, sondern der ganzen gewerblichen Produktion müßte sich ins Ungeahnte steigern, aller Verteuerung der Rohstoffproduktion spottend! Offenbar wäre damit der Verbilligung der gewerblichen Produktion nur in den Absatzmöglichkeiten eine Grenze gesetzt und es scheint mit dem Wegfall der Absatzschranken im Verfolg der „hemmungslosen“ Vergrößerungstendenz der Betriebseinheiten eine Art wirtschaftliches „perpetuum mobile“ oder doch die ständige Annäherung an ein solches gesichert zu sein.

Es unterliegt zunächst keinem Zweifel, daß große wirtschaftliche Vorteile in Form der Verbilligung der Gestehungskosten, wie sie verbesserte Produktionsmethoden im Gefolge haben, i. d. R. nur auf dem Wege vergrößerten Absatzes realisiert werden können; daß die Realisierung dieser Vorteile immer dann unmöglich, d. h. unwirtschaftlich sein wird, wenn der Markt für eine größere Produktmenge zu eng ist und diese Tatsache es nicht erlaubt, das „rein technische Optimum“ der Betriebs- und Unternehmungseinheiten voll auszunutzen²⁾. Technisches und wirtschaftliches Optimum sind eben sehr oft sehr verschiedene Größen. In der Dynamik der Wirtschaft kann es sich in erster Linie nicht um die Erzeugung einer überhaupt möglichen Produktionsmenge handeln, sondern um die Erzeugung der rentabel absatzfähigen Menge, wobei die Anwendung jenes Verfahrens als rationell erscheint, dessen optimale Produktionsmenge der möglichen Absatzmenge entspricht. Im Hinblick auf diese Tatsache kann man deshalb sagen, daß die Kleinheit des Marktes für einzelne Gewerbebetriebe und -Zweige oft die einzige Ursache dafür bildet, weshalb eine ertragreichere Form der Produktion aus Rentabilitätsrücksichten nicht eingeführt werden kann³⁾, die Vergrößerung des Marktes in derartigen Fällen also eine Verringerung der Produktionskosten auch ohne Zunahme der technischen Kenntnisse allein aufgrund der nunmehr ermöglichten besseren Arbeitskooperation mit sich bringen würde.

²⁾ Vgl. z. B. Ad. Lampe, Notstandsarbeiten S. 85.

³⁾ Es wäre verfehlt, aus diesem Tatbestand einen grundsätzlichen Widerspruch zwischen Rentabilität und Produktivität konstruieren zu wollen. Diese Relativität in der ökonomischen Bedeutung der technisch organisatorischen Hilfsmittel im Rahmen rationeller Produktion: nicht das absolut optimalste Verfahren ist das wirtschaftlichste, sondern das relativ, d. h. im Hinblick auf den Absatz optimalste, hat ihre tiefste Wurzel in dem grundsätzlichen Verhältnis zwischen Wirtschaft und Technik überhaupt. Sie bringt nur die Tatsache zum Ausdruck, daß sich die technischen Produktionsmöglichkeiten immer und in jeder rationalen Wirtschaftsordnung der wirtschaftlichen Zweckmäßigkeit — die ihrerseits wieder dem Gebot nach Wahrung der Harmonie der gesamten Bedarfsdeckung entspringt — unterzuordnen haben. Auch die Gemeinwirtschaft hatte die Marktgestaltung als Produktionsbedingung zu beachten und könnte dort, wo ein kleiner, individueller und stark wechselnder Bedarf zu befriedigen ist, den Kleinbetrieb nur mit einem Verlust an Wirtschaftlichkeit austilgen.

Soweit z. B. die Oppenheimer'schen Gedankengänge diesen Sachverhalt mit sich schließen, wird nichts dagegen einzuwenden sein. Aber darauf kommt es uns gar nicht so sehr an. Uns interessiert vielmehr darüber hinausgehend die Frage: Sind bei gegebenem Stande der Technik der Verbilligung der gewerblichen Produktion unter Voraussetzung beliebiger Marktgröße wirklich keine sichtbaren Schranken gesetzt? Konkreter formuliert: „Ist es richtig, daß mit dem Größerwerden der Betriebe ohne weiteres immer größere volkswirtschaftliche Vorteile erwartet werden können, wenn man nur den technisch-ökonomischen Möglichkeiten den Weg frei gibt“⁴⁾? Zwecks Entscheidung dieser Frage nehmen wir an, einem einzigen Betrieb obliege bei unbeschränkter Absatz- bzw. Marktgröße die gesamte Produktion einer bestimmten Ware, wobei wir unter Betrieb verstehen wollen die technisch-ökonomische, in aller Regel räumlich bestimmt gebundene Organisationseinheit. Entsprechend unserer Problemstellung ist darzutun, wie die mit der Vergrößerung des Betriebes stattfindende Ausdehnung der Produktion auf die wichtigsten daran beteiligten Elemente (Arbeit und Kapital) wirkt; ob deren hemmungsloses „Sich-auswirken-lassen“ stetig wachsende ökonomische Vorteile verspricht oder ob sie mit ökonomischen Hemmungen und Grenzen zu rechnen haben, die sie ihrer produktivitätssteigernden Wirkung mehr und mehr und endlich ganz berauben.

Noch eine kurze Bemerkung: Wenn wir die Industrie mit Vogelstein (Expansion S. 203) als „Umformung gegebener Rohstoffe“ definieren, dann kann man die mit einer Produktionsausdehnung verbundene Verteuerung der Rohstoffkosten außer Acht lassen. Weiterhin ist auch die Frage des Standortes, obwohl sie im Falle der Betriebsvergrößerung Kostenverteuerung in Aussicht stellt, von untergeordneter Bedeutung ebenso wie die Tatsache, daß steigende Nachfrage nach Kapital und Arbeit u. U. verteuern wirken kann. Aber diesbezüglich sind auf die Dauer gesehen doch keine absoluten Grenzen gezogen. Unter diesen Umständen kommt jedenfalls der vermehrten Aufwendung von Arbeit und Kapital, ihrem technisch-organisatorischen Zusammenwirken, ausschlaggebende Bedeutung zu. Und zwar werden wir wie gesagt deren technisch-ökonomische Entwicklungsfähigkeit auf dem Wege steigender Produktivität durch Betriebsvergrößerung zu verfolgen und zu zeigen haben, daß dieselbe eine begrenzte ist. — Zunächst wollen wir sehen, wie es mit der Möglichkeit steht, die Leistungsfähigkeit der Arbeitskraft durch vermehrte Aufwendungen zu steigern.

2. Grenzen der Leistungssteigerung der Arbeitskraft.

Die in Deutschland besonders von L. Brentano vertretene Theorie vom proportionalen Verhältnis der Arbeitskosten zur Arbeitsleistung, wonach die Leistungsfähigkeit des Arbeiters umso größer sei, je höher der Lohn, darf heute — wenigstens für die modernen Industriestaaten — als überwunden gelten, weil die Voraussetzungen für ihre Gültigkeit sich weitgehend geändert haben. Der theoretische und tatsächliche Wahrheitsgehalt dieser Anschauung war groß zu einer Zeit, wo es galt, Löhne, die das physiologische Existenzminimum nicht oder eben gewährten, zu erhöhen, um so die physische und

⁴⁾ Ad. Weber, Allgem. S. 186 — Vgl. zu dem Folgenden ebda S. 186/192.

psychische Leistungsfähigkeit und auch die tatsächliche Leistung zu erhöhen. Schon Ad. Smith sagte: „Je höher die Löhne, umso größer der Reiz, sich anzustrengen, umso größer auch die Mittel, sich kräftig zu ernähren, wodurch die größere Leistung möglich wird.“ Nachdem man einmal diese Beziehungen zwischen Arbeitslohnhöhe und Arbeitsleistung erkannt hatte, bemühte man sich im Rahmen rationaler Wirtschaftsführung und sinnvoller Menschenökonomie auch experimentell festzustellen und zu erhärten, daß die niedrigsten Löhne nicht immer den niedrigsten Erzeugungskosten gleichbedeutend sind, im Gegenteil oft das Umgekehrte zutrifft, so daß man alsbald — in Überschätzung dieser Zusammenhänge — dazu neigte, den Menschen mit einem Ofen zu vergleichen, von dem man umso mehr Heizkraft erwarten konnte, je mehr Kohlen man ihm zuführte.

Aber diese Theorie mußte umso mehr an Wahrheitsgehalt einbüßen, je mehr sich die Lohnhöhe kraft der durch die technisch-ökonomische Entwicklung gestiegenen Produktivität über das physiologische Existenzminimum erheben konnte. Infolgedessen rückte immer mehr die Erkenntnis in den Vordergrund, daß „eine Steigerung der physischen und psychischen Leistungsfähigkeit und des Leistungswillens nicht unbegrenzt möglich, sondern ganz von der bereits erreichten Höhe der Leistungsfähigkeit und des Leistungswillens im Verhältnis zur Leistungsmöglichkeit abhängig ist“ (Massar, Lohnpolitik S. 23). Für den Menschen als Teil der Natur gelten keine Ausnahmegesetze. Seiner Leistungsmöglichkeit sind durch die Grundgesetze der Chemie, Biologie und Physiologie unüberschreitbare Grenzen gezogen. Anders ausgedrückt: Auch die Leistungsfähigkeit der Arbeitskraft unterliegt einem „Gesetz des zu- und abnehmenden Ertrages“⁴⁾.

Nehmen wir als Ausgangspunkt eine ökonomisch und deshalb auch physiologisch ungünstige Situation der Arbeitskraft an, also eine solche, wo durch niedrigen Lohn kaum das physiologische Existenzminimum gesichert ist, dann wird man bei steigenden Aufwendungen für „Hebung der Arbeitskraft und -Freudigkeit“ i. d. R. mit überproportionalen Erträgen rechnen können. Dieser Vorgang wird aber nur bis zu einem gewissen Punkt, der übrigens allgemein nicht genau bestimmt werden kann, zu beobachten sein. Eine weitere Steigerung des Lohnes nach Überschreitung dieses Punktes wird nunmehr nur noch von einer proportionalen, dann relativ verringerten Leistungssteigerung begleitet sein, bis letztere schließlich, aller Anstrengungen zum Trotz, an die absolute Grenze der Leistungsmöglichkeit stößt. Diese Grenze der überhaupt erzielbaren Leistungsmöglichkeit der Arbeitskraft wird umso eher erreicht sein, je mehr der Lohn bereits über das physiologische Existenzminimum hinausragt.

Wie schon erwähnt, lassen sich die „Wendepunkte“ in der Ertragsgestaltung der Arbeitskraft allgemein nicht bestimmen, da eben die Reaktionsfähigkeit der Arbeiter auf Lohnsteigerungen je nach der konkreten Situation verschieden ist. Diese Tatsache macht aber eine grundsätzliche, an dem derzeitigen Stand des Lohnes orientierte Feststellung über die gegenwärtige „Ertrags-

⁴⁾ Vgl. hierzu Ad. Weber, Allgemeine S. 65 u. ö.; Kampf zwischen Kap. u. Arbeit S. 335 ff. — H. Mannstadt, Das Gesetz des abn. Ertrages, a. a. O. S. 408 ff. — M. Saitzew a. a. O. S. 150 ff., insbes. S. 192. — K. Massar, Lohnpolitik S. 21 ff.

uation“ bzw. über die sehr wahrscheinliche weitere Ertragsentwicklung der Arbeitskraft nicht unmöglich. So stellt Mannstädt (a. a. O. S. 412) für die Zeit um 1900 fest: „Sicher ... wird der Punkt, (von wo ab das Gesetz des abnehmenden Ertrages für die Arbeitskraft in Kraft tritt) für die Mehrzahl der Arbeiter in den führenden Industriestaaten schon überschritten sein“⁶⁾. Diese Feststellung Mannstädt's findet auch in der neuerlichen Debatte über das Leistungsproblem ihre Bestätigung insofern, als man heute einer weiteren nennenswerten Leistungssteigerung durch Lohnerhöhungen skeptisch gegenübersteht. So bemerkt z. B. Massar (Lohnpolitik S. 26ff.): „Die auf rein physiologische Vorgänge zurückzuführende Leistungssteigerung dürfte (in Anbetracht der allgemeinen Lohnhöhe) heute nicht mehr diejenige allgemeine Bedeutung haben, die sie früher zweifellos einmal gehabt hat.“ Noch eindeutiger drückt sich Schumpeter aus (Arbeitgeber 1928 Nr. 19), wenn er im Hinblick auf die Dauer des Arbeitstages, die geringe Säuglingssterblichkeit und den verhältnismäßig großen Alkoholkonsum — alles Indizien für das Wohlbefinden der Arbeiter — von einer Lohnerhöhung zum Zwecke der Steigerung der Arbeitsleistung wenig oder nichts erhofft.

Das über das Verhältnis zwischen Lohnhöhe und Leistungsertrag Gesagte gilt im großen und ganzen auch für das Verhältnis zwischen Arbeitszeitdauer und Leistungsertrag. Es gibt auch hier — Konstanz der Technik vorausgesetzt — ein Optimum, bei dessen Überschreitung die aufgrund der Arbeitszeitverkürzung zurückzuführende Leistungssteigerung nicht mehr ausreicht, um den durch die Verminderung der Stundenzahl eintretenden Leistungsausfall auszugleichen. Nach Saitzew (a. a. O. S. 165) glaubte E. Abbe für die Zeit um 1906 feststellen zu können, „daß für den weitaus größten Teil der industriellen Arbeiter das Optimum mit neun Stunden noch nicht erreicht und mit acht Stunden (Arbeitszeit) noch nicht überschritten wäre.“ Auch wenn man sich bewußt bleibt, daß sich auch hier nur von Fall zu Fall, gestützt auf konkretes Material, ein zutreffendes Urteil fällen läßt, so wird man doch mit großer Wahrscheinlichkeit annehmen dürfen, daß in Anbetracht des heute allgemein durchgeführten Achtsturentages der Punkt nicht mehr fern liegen kann, wo aus physiologisch-psychologischen Gründen die durch eine weitere Arbeitszeitverkürzung eintretende Leistungssteigerung übertroffen wird von dem Leistungsausfall durch Verminderung der Zahl der Arbeitsstunden. Es kann auch mit der These von der Hebung des Arbeitsertrages durch Verkürzung der Arbeitszeit nicht anders sein als mit der oben behandelten; sie gilt ebenfalls nur in gewissen Grenzen.

Zusammenfassend stellen wir fest, daß die Abhängigkeit der Arbeitsproduktivität von der Lohnhöhe ebenso wie von der Dauer der Arbeitszeit nur in verhältnismäßig engen Grenzen gilt. Sowohl das Verhältnis zwischen Lohnhöhe und Leistungsertrag als auch dasjenige zwischen Arbeitszeitdauer und Leistungsertrag läßt sich unter der Gesetzmäßigkeit des zuerst zu- und dann abnehmenden Ertrages erfassen. Im Hinblick auf die durchschnittliche Lohnhöhe und auf die durchschnittliche Arbeitszeitdauer in den modernen Indu-

⁶⁾ Auch Saitzew (a. a. O. S. 192) stimmt darin überein; allerdings gelten seine Feststellungen nur für die „mitteleuropäischen und englischen Kohlenbergarbeiter“.

striestaaten wird man allgemein sagen können, daß die Grenze, von wo ab für die Arbeitskraft das Gesetz des abnehmenden Ertrages in Wirksamkeit treten muß, zumindest bedenklich nahe gerückt, wenn nicht bereits überschritten sein wird. Daraus erhellt, daß von einem Gesetz des steigenden Ertrages in der Industrie, wenigstens soweit die Möglichkeit in Frage steht, durch verstärkte Aufwendungen für die Arbeitskraft die Produktivität zu steigern bzw. die Gestehungskosten der Produktion zu senken, nicht die Rede sein kann.

3. Grenzen der (personellen und maschinellen) Arbeitsteilung.

Sind der Möglichkeit, die Leistungsfähigkeit der Arbeitskraft durch steigende Aufwendungen stetig zu heben, Grenzen gesetzt, dann ist — Konstanz der Technik vorausgesetzt — der weiteren Steigerung der Produktivität der Arbeit ein Weg geöffnet in der fortschreitenden Vervollkommnung der Arbeitsteilung. Die volle Durchbildung derselben, sowohl der personellen wie der maschinellen, hat den Großbetrieb zur Voraussetzung, weil nur in ihm die spezialisierte Arbeitskraft von Mensch und Maschine durch stetige und massenhafte Wiederholung der Teilvorgänge voll ausgenützt werden kann. Der Vorgang fortschreitender Rationalisierung der Arbeitsteilung wird bei einer Betriebsvergrößerung, die wir hier ja im Auge haben, zunächst in steigendem Maße möglich sein. Wir wissen bereits, daß z. B. Oppenheimer und mit ihm „eine ganze Generation von Nationalökonomern“ nach dem Vorgange Adolf Smithens der Ansicht ist, daß der fortschreitenden Vervollkommnung der Arbeitsteilung und der dadurch realisierbaren Verbilligung der Produktion nur eine Grenze in der Kleinheit des Marktes gezogen sei. Eine konsequente Durchdenkung der in Frage kommenden Zusammenhänge zeigt jedoch auch hier, daß die mit der Vergrößerung des Betriebes ermöglichte fortschreitende Vervollkommnung der Arbeitsteilung nicht unbegrenzt möglich ist, daß also auch der Steigerung der Produktivität der Arbeit durch Arbeitsteilung Grenzen gezogen sind.

Gewiß wird bei fortschreitender Betriebsvergrößerung zum Zwecke verstärkter und rationeller Produktion einer bestimmten Ware die Vermehrung der Arbeitskräfte zunächst mit mehr als proportional steigenden ökonomischen Vorteilen verbunden sein, der Ertrag also rascher anwachsen als der zusätzliche Aufwand an Arbeitskräften, weil die fortschreitende Vergrößerung des Betriebes vorerst auch die fortschreitende Vervollkommnung der Arbeitsteilung und die Auswertung der damit verknüpften Produktionsvorteile (Erhöhung der Geschicklichkeit, Vermeidung von Zeitverlusten, Ausschaltung von Leerlaufarbeit, Verstetigung des gesamten Produktionsprozesses usw.) möglich macht. Es ist nun aber offensichtlich, daß bei stabiler (und auch bei fortschreitender) Technik der Produktionsprozeß, welcher in seiner Gesamtheit zur Herstellung einer Ware notwendig ist, sich nicht unbegrenzt in seine Teile zerlegen läßt. Das „theoretisch letzte Ende“ der Arbeitsteilung liegt weder technisch-organisatorisch noch wirtschaftlich im Unendlichen. „Die Zerlegung der Arbeit in ihre Teile findet für den Menschen wie für die Maschinen einen Punkt, über den hinaus sie nicht mehr gesteigert werden kann. Selbst ein Taylor'sches System

kann daran nichts ändern“ (Vogelstein, Expansion S. 205). Es gibt also Grenzen der Arbeitsteilung, deren Überschreitung einer Zerreißung des Arbeits- und Produktionsprozesses gleichkäme.

Hier ist nun die Feststellung von Interesse, wie sich der Ertrag der Arbeitskraft bei stabiler Technik und unter dem Einfluß fort schreitender Arbeitsteilung und deshalb vermehrter Einstellung von Arbeitskräften gestaltet unter Berücksichtigung der tatsächlich vorhandenen Grenzen der Arbeitsteilung⁷⁾. Betrachtet man als Maß bzw. Grad der personellen Arbeitsteilung die bei stabiler Technik an und für sich genau begrenzte Anzahl der Teilprozesse, dann kann man sagen, daß die Produktivität der Arbeit mit der Zahl der Teilprozesse steigen wird und zwar rascher als der Aufwand für die spezialisierten Arbeitskräfte, daß sie aber fort schreitend umso langsamer steigen wird, je mehr die Grenze der Arbeitsteilung näher rückt, um mit der Erreichung derselben überhaupt konstant zu werden. Dieser Idealzustand der Arbeitsteilung — er ist gekennzeichnet durch die Tatsache, daß bei völliger Besetzung der Teilprozesse der Mehrertrag, den der zuletzt eingestellte Arbeiter erzielt, durch die Aufwendungen für denselben aufgezehrt wird — bezeichnet gleichzeitig die Grenze des zunehmenden Ertrages der Arbeitskraft durch Arbeitsteilung. Jenseits derselben dürfte nur noch mit einer relativ abnehmenden Eintrglichkeit gerechnet werden. — Dabei ist noch die Voraussetzung zu machen, daß keine Maschinen verwendet werden, daß die mit der Betriebsvergrößerung verbundene zusätzliche Nachfrage nach Arbeitskräften mindestens auf die gleiche Qualität stößt und endlich, daß die mit der spezialisierten Tätigkeit verbundene intensivere Ausnützung der Arbeitskräfte keine Schädigung der letzteren nach sich zieht.

Hat sich unter diesen Bedingungen die optimale Ertragsgestaltung durchgesetzt, dann kann versucht werden, die an und für sich bereits intensivierte Arbeitskraft weiter zu intensivieren durch das Taylor'sche System, um so das Ertragsoptimum weiter hinaus zu schieben. Die aus dem Taylorsystem resultierenden Bemühungen, „aus dem Arbeiter in der kleinsten Arbeitszeit die größtmögliche Arbeitsleistung herauszuwirtschaften“ (Ad. Weber), werden zunächst auch hier von steigenden Vorteilen begleitet sein. Aber gerade mit diesem Rationalisierungssystem der Arbeitskraft sind nicht unbedenkliche volkswirtschaftliche und menschenkonomische Gefahren verknüpft, von denen wohl diejenige des „volkswirtschaftlichen Raubbaues an der Arbeitskraft“ am größten ist. Volkswirtschaftlich und auf die Dauer gesehen müßte das einer Steigerung der Kosten der Arbeitskraft gleichkommen. Das letzten Endes Entscheidende ist ja nicht die maximale Ausnützung der Arbeitskraft für die begrenzte Dauer der Zugehörigkeit zu einem Privatbetrieb, sondern die optimale Ausnützung derselben im Rahmen der Volkswirtschaft. Im Interesse der letzteren liegt es, ihr kostbares Gut so pfleglich zu behandeln, daß die Arbeitsfähigkeit möglichst lange erhalten bleibt und nicht vorzeitig in forciertem Tempo verbraucht wird; in diesem Falle müßte Verringerung des Sozialproduktes und Erhöhung der Ausgaben für Krankheit und Invalidität die notwendige Folge sein.

Nunmehr noch kurz einige Bemerkungen über die maschinelle Arbeitsteilung. Grundsätzlich gilt auch für diese das soeben für die personelle

⁷⁾ Siehe a. Mannstädt a. a. O. S. 412.

Arbeitsteilung Gesagte⁸⁾. Bei Besprechung der letzteren machten wir zwei Voraussetzungen: 1. stabile Technik, 2. keine Maschinenverwendung und sahen, daß derart der personellen Arbeitsteilung Grenzen gezogen sind, die auch durch das Taylorsystem nicht überwunden werden können. Gelten nun diese Grenzen der personellen auch für die maschinelle Arbeitsteilung? Wenn wir annehmen, daß es bei der Herstellung irgendeiner Ware eine absolute, „theoretische“ Grenze der Arbeitsteilung überhaupt gibt, dann kann diese Grenze durch die personelle Arbeitsteilung in Verbindung mit dem Taylorsystem sehr wohl erreicht sein. Ist sie nicht erreichbar aus Gründen, die in der Natur des Menschen und des durch ihn bestimmten Produktionsprozesses liegen können, dann wird diese der personellen Arbeitsteilung gezogene relative Grenze durch die Maschinenverwendung weiter hinausgerückt und das evtl. bis zur absoluten „theoretischen“ Grenze der Arbeitsteilung. Zur Annäherung an dieses Ziel ist die Maschine ganz besonders geeignet. „Selbst dort, wo ... die Maschine für den Teilarbeiter einspringt, bedarf es meist von Grund auf einer noch maligen Zerlegung der Arbeit“ (v. Gottl). Unter Berücksichtigung dieser Tatsachen muß auch die Weiterführung der maschinellen Arbeitsteilung — soweit diese innerhalb eines Betriebes gemäß dem jeweiligen Stand der Technik möglich ist — bei Betriebsvergrößerungen, die diesen Spezialisierungstendenzen freie Bahn schaffen, bald ihre Grenze erreichen. Auch darauf weist Vogelstein hin, wenn er (Expansion S. 204/05) im Anschluß an das weiter oben gebrachte Zitat sagt: „Man hat in zahllosen Maschinenbetrieben die Spezialisierung der Tätigkeit des einzelnen Apparates, der einzelnen Werkzeugmaschine bis zum theoretisch letzten Ende durchgeführt.“ Demzufolge müssen auch den Produktivitätssteigerungen, wie sie durch die fortschreitende Vervollkommnung der maschinellen Arbeitsteilung innerhalb eines größer werdenden Betriebes realisierbar sind, Grenzen gezogen sein.

Zusammenfassend stellen wir fest: 1. Auch der durch Betriebsvergrößerung (bei gleichbleibendem Stande der Technik) ermöglichten fortschreitenden Vervollkommnung der personellen Arbeitsteilung und der daraus resultierenden Steigerung der Produktivität sind Grenzen gezogen. 2. Auch die Fortschritte maschineller Arbeitsteilung und infolgedessen die von dieser Seite aus zu erwartenden Produktivitätssteigerungen sind begrenzt. Sie bezeichnen weiterhin im wesentlichen die Grenzen der Möglichkeiten, bestimmte Teilprozesse durch Maschinenanwendung dem Gesetz der Massenproduktion zu unterwerfen.

Die Auffassung Oppenheimers über die ökonomischen Möglichkeiten technisch-organisatorischer Fortschritte.

Vor bemer k ung. Bevor wir uns der bei Betriebsvergrößerungen besonders aktuell werdenden Frage der dimensionalen Vergrößerung gegebener Produktionsmittel und ihrem Einfluß auf die Ertragsgestaltung zuwenden, halten wir es für zweckmäßig — zumal offensichtlich die Bedeutung der Maschinengröße für den steigenden Ertrag in der Industrie bei Oppenheimer eine große Rolle spielt —, diejenigen Gedanken der Oppenheimer'schen Lehre zu skizzieren, die uns für den Problemkomplex vorliegender Abhandlung wichtig erscheinen. Sie demonstrieren sozusagen in „literarischer Kristallisation“ die extreme Auffassung bezüglich der

⁸⁾ Ueber die Frage, wie sich der Ertrag unter dem Einfluß der Maschinenanwendung (des „Kapitals“) gestaltet, wird später zu sprechen sein. Hier interessieren nur die Grenzen der maschinellen Arbeitsteilung als solche.

Möglichkeiten, die Produktivität einer Volkswirtschaft zu steigern. Hier interessieren vor allem diejenigen Argumente, auf die Oppenheimer im wesentlichen die so viel größere Produktivität seines liberalsozialistischen Wirtschaftssystems zurückführt; es sind dies, soweit wir sehen, folgende Momente, die im Liberalsozialismus gegenüber der heute herrschenden Wirtschaftsordnung von gleichsam potenziierter Bedeutung werden sollen: die Vergrößerung der Maschinen, das Gesetz der Massenproduktion, die Freisetzungsmöglichkeiten (relativ) teurer Handarbeit durch die Maschine und endlich die Entwicklungsmöglichkeiten industrieller Technik im allgemeinen. Die Tatsache, daß von der Richtigkeit oder Ueberschätzung dieser Argumente überhaupt Sinn und Zweck dieser Ausführungen über die begrenzten ökonomischen Möglichkeiten technisch-organisatorischer Fortschritte abhängt, rechtfertigt eine eingehendere Behandlung derselben.

Um die Gründe kennen zu lernen, weshalb Oppenheimer an die Verwirklichung seines liberalsozialistischen Wirtschaftssystems (als einer Synthese zwischen Liberalismus und Sozialismus) so große Hoffnungen knüpft bezüglich der Möglichkeit, die volkswirtschaftlichen Produktivkräfte mit Hilfe technisch-organisatorischer Fortschritte in „jede denkbare Fabelhöhe“ zu steigern, muß man sich den wesentlichen Inhalt der — allerdings unhaltbaren⁹⁾ — Lehre vom Bodenmonopol vergegenwärtigen, welche in der Theorie Oppenheimers eine zentrale Stellung einnimmt. Nach O. ist der Boden kein natürliches Monopol d. h. kein seltenes Gut, denn es gibt noch viel ungenutzten Boden. Aber der Boden ist trotzdem monopolisiert, weil er sich fast ausnahmslos in Privatbesitz befindet. Da nun der Boden als Produktionsmittel und als Standort für Werkstatt und Wohnungen ein unentbehrliches Gut ist, so befinden sich die Bodeneigentümer gegenüber den Nichtbesitzenden in einer einseitigen Machtposition, „die im Preiskampf, gegenüber der einseitigen Dringlichkeit der Nachfrage, zum Monopolgewinn führen muß“. Die Inhaber des Bodens werden nach O. dank der auf der „Bodensperre“ beruhenden einseitigen Machtposition instand gesetzt, vom vollen Arbeitsertrag einen Monopolgewinn zurückzubehalten.

Aus diesem Grunde strömen die Arbeiter vom Orte höheren sozialen Druckes d. h. vom Lande, zum Orte geringeren sozialen Druckes, zur Industrie. Unter dem Druck der vom Lande abströmenden Arbeitermassen entsteht die „industrielle Reservearmee“, deren Existenz eine einseitige Dringlichkeit des Angebotes an Arbeitskraft nach sich zieht, was wiederum den Besitzern von Kapital in der Industrie einen Monopolgewinn auf Kosten der Arbeiter verschafft. Indem sich das Bodenmonopolverhältnis infolge der Konkurrenz der Arbeiterschaft von Lande auf die Industrie fortpflanzt, führt es dazu, „daß alle kapitallosen „freien“ Arbeiter auf den gleichen (niedrigen) Lohnsatz herabgedrückt werden“. Das Bodenmonopolverhältnis wird derart zur Ursache „der niedrigen Löhne der überwiegenden Masse der Gesellschaft“. Da die Beschränkung der freien Konkurrenz, unter welcher die heutige Wirtschaft leidet: nämlich das Privateigentum am Boden, kein natürliches, sondern ein rechtliches Monopol ist, so hat die Ueberwindung des Kapitalismus und seiner Schäden nur die Aufhebung des Großgrundbesitzes, die Beseitigung der „Bodensperre“ zur Voraussetzung. Geschieht das, dann ist der soziale Liberalismus im Sinne O.'s verwirklicht. Nunmehr wird die Ansiedlung von wirklich freien Arbeitern auf dem Lande möglich. Mit dem Bodenmonopolverhältnis fallen die Monopoltribute Der Zustrom von Landarbeitern in die Industrie hört auf. Die industrielle Reservearmee verschwindet und mit ihr die einseitige Dringlichkeit des Angebotes an Arbeitskräften. Den auf freiem Grund und Boden freien Arbeitern ist jetzt die Möglichkeit geboten, ihre Arbeitsbedingungen zu stellen und die Löhne werden zumindest bis zum Einkommen des wirklich freien Landarbeiters steigen. Diese Lohnerhöhung schafft jedoch erst die eigentlichen — dem Kapitalismus unendlich überlegen — Vorteile des sozialen Liberalismus.

Im Kapitalismus stellt sich der infolge des Bodenmonopolverhältnisses niedrige Lohn der Arbeiterschaft, d. i. der überwiegenden Masse der Gesellschaft, als soziale bzw. politische ökonomische Schranke der Produktion dar. Den Arbeitenden fließt nicht der gesamte Ertrag, sondern nur der um die Monopoltribute gekürzte Ertrag der Arbeit zu. Die Arbeiterschaft kann deshalb im Kapitalismus mit ihrem Lohn nicht zurückkaufen, was sie erzeugt. Der um die Monopoltribute gekürzte „minimale“ Lohn verhindert aber die volle Ausnützung unserer theoretisch schon gewonnenen Ertrugenschaften, da selbstverständlich aus Rentabilitätsrückichten „nicht mehr erzeugt werden kann, als man nachher verkaufen kann“ (Falsche Rechnungen? S. 33). Nach „dem Fortfalle des Bodenmonopols und dem Verschwinden der Arbeiterklasse“, d. h. nach der Verwirklichung des sozialen Liberalismus, wird das grundlegend anders sein: Nun besteht kein durch das politische Mittel gesetztes Eigentum mehr und der gesamte Ertrag der Arbeit fließt den Arbeitenden zu; der Lohn wird „maximal“ sein, ebenso wie infolgedessen auch das gesellschaftliche Werkzeug an Masse und Wirksamkeit maximal sein wird (Theorie d. r. u. pol. Oek., 2. Halbbd. S. 1026). Die Löhne der Arbeiterschaft werden jetzt (und für den Anfang) mindestens bis zum Einkommen des freien Landarbeiters steigen. Steigen der Löhne bedeutet Steigen der Kaufkraft. Die Nachfrage wird

⁹⁾ Vgl. dazu z. B. Ad. Weber, Allgemeine S. 313 ff. — Halm, Die Konkurrenz S. 68 ff. — Die folgenden Ausführungen stützen sich auf die im Literaturverzeichnis angeführten Schriften Oppenheimers.

sich gewaltig ausdehnen und mit ihr die Produktion. Im Liberalsozialismus werden im Gegensatz zum Kapitalismus alle Werke unter Ausnutzung ihrer vollen Kapazität arbeiten; damit werden „die ungeheuren „falschen Kosten“, die (im Kapitalismus) aus der Nichtausnutzung der Kapazität entstehen“, fortfallen (Weder Kapitalismus, noch Kommunismus S. 200).

Denn die Nachfrage wird im Liberalsozialismus eine verstärkte gleichmäßige Massennachfrage sein; nicht nur die Einkommensunterschiede sind hier weitestgehend ausgeglichen, auch der jeweilige Zuwachs an Reichtum wird sich gleichmäßig verteilen (Weder Kap. noch Kommunismus, S. 198). Dazu kommt ein sehr wichtiges Moment, das den Mehrertrag des Liberalsozialismus nicht zum geringsten Teil verursacht: der Mehrverbrauch der liberalsozialistischen Gesellschaft wird fast ausschließlich ein solcher von Gewerbeprodukten sein, deren Erzeugung unter dem Gesetz depressiver Kosten bzw. steigender Erträge vor sich geht (Soziale Frage S. 157). Damit wird aber ein weiterer gewaltiger produktionstechnischer Vorteil des Liberalsozialismus fällig: Wenngleich im Kapitalismus auch die Nutznießer der Grundrente und des Profites ihr Einkommen ausgeben, so wird hier doch die ungleiche Verteilung der Einkommen und die Art der Verwendung der letzteren insbesondere durch die Reichen zur Ursache für die empfindlichste Hemmung der Produktivkräfte, weil sich die Nachfrage der Reichen „zu einem ungeheuer großen Teil“ auf die Luxusproduktion richtet, d. h. auf solche Güter oder Dienste, „die in Betrieben mit relativ geringer Produktivität (d. h. mit viel menschlicher Arbeitskraft und wenig Maschinenkraft) hergestellt werden“ (Theorie d. r. u. pol. Oek. 2. Halbbd. S. 1024). Aus diesem Grunde kann die Nachfrage der Reichen nur „zu einem gewissen Bruchteil“ auf die Entfaltung der Maschinerie und damit der Massenproduktion einwirken, wodurch die gesamte Erzeugungskraft bedeutend gehemmt wird. — Im Liberalsozialismus dagegen wird bei gleichmäßiger Verteilung des Sozialproduktes „die mit ungeheuren Mengen mit schlecht bewaffneter Menschenkraft betriebene Luxusproduktion verschwinden; sie wird dank der erhöhten Löhne ihrerseits wieder die Massenproduktion fördern und direkt auf die Ersetzung der Handarbeit durch Maschinenarbeit drängen — durch die mit den aller-gewaltigsten Werkzeugen bewaffnete Gebrauchsgüterindustrie ersetzt werden (ebda. S. 1026). Denn je höher der Lohn steht, umso größer ist der Anreiz zur Maschinenaufstellung, umso größer auch wird das gesellschaftliche Werkgut sein (ebda. S. 1024).

Zwar wird nicht sofort nach Aufhebung der Bodensperre ohne weiteres „jedes Mitglied der Gesellschaft das durchschnittliche Einkommen eines heutigen Millionärs“ haben. Es wird einer gewissen Zeit bedürfen, um die Voraussetzung zur Erreichung dieses Zieles zu schaffen. Der Liberalsozialismus wird diese Voraussetzung: gewaltige Steigerung der Produktion mit Hilfe der Maschinerie, schaffen: Es werden sich nämlich im Gefolge der mit der Aufhebung der Bodensperre eintretenden Umwälzungen, hauptsächlich intolge der grundlegenden Aenderung des Lohnsystems „entscheidende Veränderungen in der technischen Bewaffnung der Gesellschaft“ vollziehen, welche es erlauben werden, im Laufe der Zeit, und zwar, wie O. glaubt, einer nicht sehr langen Zeit, die Güterproduktion gewaltig zu steigern (Falsche Rechnungen? (S. 34). Da im Liberalsozialismus der Lohn hoch steht, wird hier das Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne „gewaltig blühen und wachsen“, die Maschinerie, des Menschen stählerne, fühllose Sklavenschaft wird „riesenmäßig“ zunehmen und die liberalsozialistische Industrie wird infolgedessen über eine Maschinerie verfügen, von der wir uns selbst heute keinen Begriff machen können¹⁰⁾. Denn die Maschine ist ein Ding, ein Instrument, „das vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen, dem Unternehmer Löhne spart, und vom privatwirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen, umso leistungsfähigere umso produktivere Maschinen aufgestellt, je höher der Lohn steht . . . und die zu verteilende Gütermasse wächst unauthorlich, bis einmal die technische Grenze erreicht ist, die übrigens selbstverständlich immer tiefer rückt, weil die Technik an ihren neuen Aufgaben immer mehr erstarkt“ (Falsche Rechnungen? S. 34). Und an anderer Stelle sagt Oppenheimer: Im Kapitalismus konnte der Unternehmer nur die kleine Maschine aufstellen, deren Produkt der kaufkräftigen Nachfrage entsprach, jetzt (d. h. nach Verwirklichung des sozialen Liberalismus) kann die ungleich gewaltigere und produktivere Maschine aufgestellt werden, deren Produkt die absolute Nachfrage decken wird (Soziale Frage S. 184). —

Alles in allem betrachtet erblickt also Oppenheimer die Lösung der sozialen Frage darin, durch die Reappropriation des Volksbodens in den Besitz der Masse die Kaufkraft der letzteren zu heben. Geschieht das, dann ist der Zauberkreis, in dem sich die Produktivkräfte im Kapitalismus befinden, durchbrochen und der Volkswohlstand wird „jede denkbare Fabelhöhe“ erreichen können. Schlagwortmäßig zusammengefaßt würden sich demnach im Liberalsozialismus folgende sich gegenseitig beeinflussende und fördernde Etappen in der Entwicklung der Produktivkräfte ergeben: Aufhebung der Bodensperre — Steigen der Löhne durch Verwirklichung einer gleichmäßigeren Einkommensverteilung — quantitative und qualitative (Luxuskonsum!) Kaufkraftverschiebung — Nachfragesteigerung (hauptsächlich nach Gewerbeprodukten) — Auswertung des Gesetzes der Massenproduktion bzw. der steigenden

¹⁰⁾ Weder Kapitalismus noch Kommunismus S. 195, 219; Theorie d. r. u. pol. Oekonomie. 2. Halbbd. S. 1113; auch in seinem „Malthus“ (S. 160 u. ö.)¹⁾ entwickelt O. bereits dieselben Gedanken.

Industrieerträge auf breiterer Front, sowie volle Auswertung der vom Kapitalismus übernommenen, von der Arbeit aber (wegen der niedrigen Löhne) nur teilweise genutzten Produktionsanlagen. — Fortschreitende Ersetzung der stets teurer werdenden Handarbeit durch immer gewaltiger und produktiver werdende, voll ausgenutzte Maschinen — erneuter Zuwachs an Kaufkraft bzw. erneutes Steigen der Löhne — Erreichung der technischen Grenze der Produktion — Antrieb zu weiteren, an seinen neuen Aufgaben immer mehr erstarkenden technischen Fortschritt, der forciert wird durch die stets wider umschlagende Peitsche unaufhaltsam sich erhöhende Löhne. — Die soziale und ökonomische Lage wird so weiter auf höherem Niveau, da sich der Zuwachs des Reichtums hier (im Liberalsozialismus) gleichmäßig verteilt, bedeutet nämlich jeder neue Fortschritt der Technik neue Lohnsteigerung und jede neue Lohnsteigerung immer neue Fortschritte der Technik, die Auswertung noch stärkerer Maschinen etc. (Vgl. Kap. noch Kommunismus, S. 198). —

Wenn wir richtig erkennen, ist die Behauptung O.'s von der gegenüber dem Konkurrenzsystem unvergleichlich gewaltigeren Produktivität des Liberalsozialismus in der Hauptsache von der Überzeugung diktiert, daß die Lohnsteigerungen im Liberalsozialismus, die an und für sich einer Kostensteigerung gleichkommen, kompensiert oder richtiger: bei weitem überkompensiert werden von den Vorteilen steigender Produktivität, die anfallen

1. durch die verstärkte Auswertung des Gesetzes der Massenproduktion,
2. durch die Vergrößerung der Maschinen,
3. durch die fortschreitende Ersetzung teurer Handarbeit durch die Maschine und
4. durch die „Selbstverständlichkeit“, daß der technische Fortschritt an seinen neuen Aufgaben immer mehr erstarke, d. h. also stets und mit wachsendem Erfolg in der Lage sein wird, produktivere und produktivere Wege der Produktion zu finden.

Im Folgenden soll die Problematik dieser Fragen, die später der Reihe nach und am geeigneten Ort eingehender behandelt wird, kurz umrissen werden. Bemerkt sei nur noch, daß es sich dabei nur darum handeln kann, die wichtigsten (in den obigen 4 Punkten erfaßten) Möglichkeiten zur Steigerung der Produktivität, so wie sie aus O.'s Gedankengang herausgelesen werden können, jeweils auf ihre ökonomische Wirkungsfähigkeit und Begrenztheit zu untersuchen. Das ist aber nur möglich, wenn man die summarischen Behauptungen O.'s von der ungleich gewaltigeren Produktivität des Liberalismus zergliedert in die einzelnen Elemente, auf die sie sich stützen.

ad 1 Wenn auch im Liberalsozialismus beim Eintreten einer Lohnerhöhung bestimmt mit einer Steigerung des Massenkonsums gerechnet werden darf und zwar auf Kosten des Luxuskonsums der Reichen und unter Gefährdung der Sparkapitalbildung, so wird doch das Gesetz der Massenproduktion, wie noch zu zeigen ist, von O. ganz erheblich überschätzt sowohl hinsichtlich seines Geltungsbereiches als auch — damit zusammenhängend — hinsichtlich der Möglichkeit, mit seiner an und für sich problematischen Auswertung auf breiterer Front die Kaufkraft der Massen durch Verbilligung der Produktion beträchtlich zu steigern. Dieses Moment könnte deshalb auch nur in relativ engem Rahmen instande sein, der durch Lohnerhöhung verursachten Kostenvertuerung wirksam zu begegnen und niemals kann es in der Lage sein, der liberalsozialistischen Gesellschaft die Kaufkraftmassen „anzuschwenken“, die diese braucht z. B. zwecks Ausstattung mit einer „riesenmäßigen“ Maschinerie. (Näheres S. 85 ff. „Die Stellung O.'s zum Gesetz der Massenproduktion.“)

ad 2 Der Inhalt der Oppenheimer'schen These: „Je höher der Lohn steht, umso rentabler wird die Aufstellung mächtiger und produktiverer Maschinen“ wird in dieser Allgemeingültigkeit beanspruchenden Form keinesfalls gerechtfertigt, wenn man ihm die wirtschaftlichen Vorteile zugute schreibt, die von der Vergrößerung der Maschinen zu erwarten sind. Denn die durch dimensionale Erweiterung gegebener Produktionsmittel zu erwartenden ökonomischen Vorteile sind auf alle Fälle eng begrenzt, sie sind eingebettet in eine noch mächtiger „begrenzte“ Tendenz der „ökonomischen“ Tendenz zur relativen Verminderung und bleiben nur „Kesselschnecken“ einer bestimmten „optimalen“ Maschinengröße unterworfen. Auch von dieser Seite aus kann also nicht von einer gütigen Kompensation oder gar Überkompensation der durch Löhne gesprochen werden (Siehe S. 83 ff.). — Diese These wird aber auch nicht gerechtfertigt, wenn man ihr

ad 3 die fortschreitende Ersetzungsmöglichkeit teurer Handarbeit durch billigere Maschinenarbeit zugute hält. Gewiß ist die Frage der Ersetzungsmöglichkeit der Handarbeit durch Maschinenarbeit vom Standpunkt des Unternehmers aus gesehen in erster Linie eine Rentabilitätsfrage, d. h. also vornehmlich eine Lohnfrage. Steigen die Löhne, dann werden die Unternehmer dazu gedrängt, statt der teuren Hände die billigeren Maschinen zu beschäftigen. Das ist garnicht zu bestreiten. Die Maschine ist eben für den Unternehmer nichts anderes als ein Instrument, das ihm Löhne spart (Oppenheimer).

Sind aber die Einsparungsmöglichkeiten auf dem Lohnkonto — auch wenn man das Vorhandensein eines genügend großen Sparkapitalfonds zur Anschaffung der Maschinen voraussetzt — tatsächlich beliebig zu vollziehen, wie es nach den apodiktischen Formulierungen O.'s den Anschein hat? Durchaus nicht! Denn die Ersetzungsmöglichkeit der Handarbeit durch die Maschine und infolgedessen die durch den Mechanisierungsprozeß verursachten Einsparungen auf dem „Lohnkonto“ haben vielmehr die Tendenz, innerhalb eines Betriebes oder innerhalb einer Branche mit fortschreitender Rationalisierung und Kapitalintensität relativ abzunehmen. Das lehren tausendfältige Beobachtungen des Wirtschaftslebens. Wenn aber die Freisetzungsmöglichkeit der Handarbeit durch die Maschine, durch den Mechanisierungsprozeß überhaupt, nicht beliebig weit getrieben werden kann, wenn das ökonomische Arbeitsfeld des letzteren, soweit die Verdrängung der relativ teuren Handarbeit in Frage steht, im Laufe der Entwicklung notwendig immer kleiner werden muß, dann kann jedenfalls von einer dauernden Ueberkompensation von Lohnerhöhungen durch die vom Mechanisierungs- und Maschinisierungsprozeß getragene Freisetzungstendenz der Handarbeit keine Rede sein.

ad 4 Was endlich die Ueberzeugung anlangt, daß die Technik „selbstverständlich“ immer mehr an ihren eigenen Aufgaben erstarken und jede Lohnerhöhung, ganz automatisch sozusagen, einen neuen technischen Fortschritt nach sich ziehen und die Aufstellung noch stärkerer Maschinerie bewirken wird, so ist doch folgendes zu bedenken:

- a) Man kann nicht beweisen, daß der liberalsozialistischen Wirtschaft viel bessere technische Hilfsmittel zur Verfügung stehen werden als der heutigen. Das Steigen der Löhne kann technische Verbesserungen und Erfindungen zwar notwendig machen; nicht aber macht es sie — vielleicht gar automatisch nach dem Rezept: „Not macht erfinderisch“ — auch möglich.
- b) Im Hinblick darauf, daß die technisch-organisatorischen Fortschritte, soweit die Herabsetzung der Produktionskosten in Frage steht, unter der Tendenz relativ abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit stehen, deren Wirkungen sich schon heute sehr unliebsam bemerkbar machen können, bliebe der liberalsozialistischen Technik hinsichtlich der weiteren Verbilligung der Produktion nicht selten nur noch verhältnismäßig wenig zu tun und oft genug mußte der liberalsozialistische Wirtschaftler, dem Fühlen eines Epigonen nicht unähnlich, sich beschämt gestehen, daß sein historischer kapitalistischer Kollege mit seiner „kleinen“ Maschine bereits den Rahm abgeschöpft hat.

Damit soll durchaus nicht behauptet werden — wie das des öfteren in wirtschaftswissenschaftlichen und auch technisch-wissenschaftlichen Büchern geschieht —, daß etwa der Vorrat an technischen überhaupt noch möglichen Erfindungen zusammenschumpfe und es eigentlich schon heute nichts Belangreiches mehr zu erfinden gäbe. Im Gegenteil: wir halten mit Wolf und auch mit v. Gottl das Umgekehrte für wahrscheinlich. Ebenso wahrscheinlich ist es aber auch — es gibt keinen Grund, der dem widerspräche —, daß trotz auch in Zukunft wachsender Masse der Erfindungen deren ökonomischen Relevanz, auf die es dem wirtschaftenden Menschen doch letztlich ankommt, im Laufe der Entwicklung relativ sinkt. Auf eine der wichtigsten Konsequenzen, die sich aus der den technisch-organisatorischen Fortschritt beherrschenden Tendenz zur relativ abnehmenden ökonomischen Wirkungsfähigkeit speziell für die Lohnsteigerungsmöglichkeit ergibt, wurde bereits (S. 66) hingewiesen: Macht die von der technisch-organisatorischen Entwicklung getragene Tendenz zur Steigerung der Produktivität immer langsamere Fortschritte; d. h. vermag der technisch-organisatorische Fortschritt im Verlaufe seiner die Produktionskosten ermäßigenden Entwicklung dem sich vergrößernden Lohnanteil nur immer spärlicher werdende ökonomische Freizonen zu schaffen, dann kann auch der Grad der Lohnsteigerungsmöglichkeit, entwicklungsmäßig gesehen, nur ein progressiv immer geringer werdender sein. Es erübrigt sich zu betonen, daß auch die „liberalsozialistische“ Technik an diesem Tatbestand — der auf seine Art das „ökonomische Erstaunen“ lehrt — nichts zu ändern vermöchte. —

Die kurze Herausarbeitung der Problematik der von O. zum Nachweis der ungleich größeren Produktivität der liberalsozialistischen Wirtschaft benutzten Argumente muß vorläufig genügen. Die geltend gemachten Bedenken lassen sehr daran zweifeln, ob es gerechtfertigt ist, auf die in Frage stehenden Momente so übertriebene Hoffnungen bezüglich ihrer produktivitätssteigernden Wirkung zu setzen, wie dies O. tut.

4. Die begrenzten ökonomischen Möglichkeiten der Vergrößerung gegebener Produktionsmittel, insbesondere der Maschinen.

Sieht sich ein Unternehmer z. B. infolge wachsender Nachfrage nach seinen Produkten vor die Notwendigkeit gestellt, seinen Betrieb zu vergrößern, dann wird er rationellerweise nicht etwa seine in bestimmter Größe bereits vorhandenen Produktionsanlagen zahlenmäßig vervielfachen, sondern seine relativ schwachen Maschinen- und Produktionsanlagen durch leistungsfähigere ersetzen, was i. d. R. durch die dimensionale Vergrößerung jedes einzelnen der gegebenen Produktionsmittel geschieht. Denn diese Maßnahme erweist sich im Falle einer Betriebsvergrößerung ökonomisch vorteilhafter, weil größere Produktionsmittel, z. B. größere Kraftmaschinen — aus Gründen, die gleich zu erörtern sind —, wirtschaftlicher sind als kleinere. Deshalb gestattet das fortschreitende Wachstum des Betriebsumfanges, soweit dasselbe durch die dimensionale Erweiterung der Produktionsmittel ermöglicht und erreicht wurde — auch hier zunächst in steigendem Ausmaße die Nutzungsmöglichkeiten des ganzen vergrößerten „Gefäßsystems“ einschließlich der Apparate, Maschinen, Kessel usw. günstiger, eröffnen sich auch hier neue Möglichkeiten zur Steigerung der Produktivität bzw. des Ertrages. Einige Andeutungen sollen dies deutlicher machen¹¹⁾.

a) Möglichkeiten. Das „Prinzip der Vergrößerung aktiver Güter“ (Voigt) oder der „dimensionalen Vergrößerung der Produktionsmittel“ (von Zwiedineck) und die Vorteilhaftigkeit seiner Anwendung als eines besonders wichtigen Mittels zur Steigerung des wirtschaftlichen Gütegrades der Produktionsmittel bestätigt sich auf den bedeutendsten Gebieten wirtschaftlicher Tätigkeit: so auf den Gebieten der Herstellung des „Maschinensystems“ (Dampfmaschinen, Gas- und Dieselmotoren, Apparate usw.), der Herstellung des „Gefäßsystems“, angefangen mit dem Gebäude, endend mit dem schlichsten Kasten und Bottich (Sombart) einschließlich der Transportgefäße (z. B. Schiffs- und Waggonraum). Die ökonomischen Vorteile der dimensionalen Vergrößerung der Produktionsmittel sind es ja schließlich, die im Verein mit anderen z. T. schon erwähnten dem Großbetrieb gegenüber dem Kleinbetrieb das Übergewicht verschaffen und der Tendenz zur Vergrößerung der Betriebseinheiten zum Durchbruch verhelfen.

Die Tatsache, daß bei proportionaler Vergrößerung der Maße eines Körpers die Oberfläche quadratisch, der Inhalt jedoch kubisch wächst, gibt S o m b a r t (a. a. O. S. 541) Anlaß zur Formulierung eines physikalischen „Gesetzes“, wonach „eine Raumeinheit“ — wir fügen hinzu: innerhalb gewisser Grenzen — „umso billiger hergestellt werden kann, je größer das Volumen ist.“ Für solche rein technischen Fälle einer nichtproportionalen Kostensteigerung nur ein Beispiel für viele: Ein Arbeitsraum für zehn Maschinen mit einem Mauerwerk von 50 qm (100 Meter Länge und fünf Meter Höhe) beansprucht bei Verdoppelung des Raumes, dessen Höhe gleich bleibt, nur 707 qm, d. h. nur 40 Prozent mehr Mauerwerk (Vogelstein, Expansion S. 205). Weitere Beispiele dieser Art (auch

¹¹⁾ Vgl. dazu insbes. A. Voigt, Technische Oekonomik, a. a. O. S. 287 ff. — Saitzew a. a. O. S. 293 ff. — Sombart, Kapitalismus III 2. Halbbd. S. 539 ff. — Vogelstein, Expansion S. 205 ff. — v. Zwiedineck, Kritische Beiträge, a. a. O. S. 494 ff.

aus dem Transport- und Verkehrswesen) finden sich bei Sombart a. a. O. S. 541, Voigt a. a. O. S. 289).

Der wirtschaftlich günstige Einfluß der Vergrößerung macht sich besonders beim Maschinenwesen bemerkbar. Das Steigen der Größe der Maschinen hat zwar ein absolutes Steigen der Aufwände zur Folge, relativ aber fallen dieselben. Die Ursachen dieser Erscheinung sind mannigfaltig. Vergrößert man den Kessel der Dampfmaschine, dann wird dadurch nicht nur — neben dem Vorteil relativ billigerer Herstellung — die Energie besser ausgenützt, weil der Wirkungsgrad des Kessels mit der Kesselgröße zunimmt, sondern auch die Heizfläche steigt in höherem Verhältnis als dessen Größe: ein Zylinderkessel mit zwei Siedern hat bei einem Inhaltsmaß von 4,8 20 qm Heizfläche, bei einem solchen von 14,3 jedoch 80 qm (Voigt). Weiterhin sind die Berührungsflächen mit der Umgebung, von deren Größe der Verlust an Wärme durch Reibung und Strahlung vor allem abhängt, relativ, d. h. im Verhältnis zur Masse bzw. zum Inhalt des Gefäßes umso geringer, je größer deren Oberfläche ist. Das gilt nicht nur für den Kessel der Dampfmaschine, sondern allgemein. Außerdem sind große Gefäße nicht derartigen Temperaturschwankungen unterworfen wie kleinere¹²⁾. Auch sind viele Teile, die sich bei kleineren Maschinen finden, bei größeren Maschinen weder größer noch vermehrt, so daß hier die zu bewegenden Massen relativ kleiner und deshalb die Anlaufarbeit relativ geringer ist. Sehr häufig vermehrt die Vergrößerung der Maschinerie die menschliche Arbeit überhaupt nicht, weil eben der Arbeitsaufwand zur Bedienung einer Dampfmaschine in gewissen Grenzen derselbe bleibt, gleichgültig, wieviel PS dieselbe leistet. Dazu kommt die wichtige Tatsache, daß nicht nur der Wirkungsgrad der Maschinen mit deren Größe wächst, sondern daß auch die mit wachsender Maschinengröße notwendig werdenden Anlage- und Betriebskosten pro PS innerhalb gewisser Grenzen relativ sinken. Die folgende Tabelle aus Sombart (Kapitalismus III 2. Halbbd. S. 541), die nach Berechnungen von Saitzew (a. a. O. S. 359, 378 und 380) zusammengestellt ist, bringt dies gut zum Ausdruck.

Gesamtbetriebskosten bei einer Betriebsdauer von $360 \times 24 = 8\,640$ Stunden und einem Kohlenpreis von 12.— Mark für 1 000 Kilogramm:

für 1 PS-Stunde	Dampfmaschine	Dampfturbine
50 PS	3,69 Mark	— Mark
100 „	2,79 „	2,52 „
200 „	2,19 „	1,96 „
500 „	1,67 „	1,53 „
1 000 „	1,48 „	1,23 „
1 500 „	1,41 „	— „
2 000 „	1,34 „	— „
2 500 „	1,26 „	— „
3 000 „	1,24 „	1,03 „
6 000 „	—	0,93 „
10 000 „	—	0,88 „

¹²⁾ „Darum die Vergrößerung der Siedepfannen und sonstigen Gefäße in Seifensiederei, Bierbrauerei und der ganzen chemischen Industrie. Darum die stetige Vergrößerung der Hochöfen bis zu den modernen turmartigen Koksöfen, die viel weniger Störungen und Unregelmäßigkeiten im Betrieb zeigen als jene“ (Voigt a. a. O. S. 287).

Auch hier gilt demnach der Satz, „daß die Kraftereinheit (PS) in einer Bewegungsmaschine“ — wiederum fügen wir der Eindeutigkeit halber hinzu: innerhalb gewisser Grenzen — „umso weniger kostet, je größer die Maschine ist“¹³⁾ (Sombart).

b) Grenzen. Es kann also kein Zweifel darüber sein, daß die dimensionale Vergrößerung der Produktionsmittel im Rahmen der Betriebsvergrößerung beachtliche Ertrags- bzw. Produktivitätssteigerungen zu realisieren vermag. Was aber oft nicht genügend beachtet wird, das ist der Hinweis darauf, daß die Auswirkung dieses Prinzips bald wachsenden Hemmungen begegnet, die es seiner verbilligenden Kraft berauben. Die Existenz dieses Tatbestandes liegt in der Formulierung Vogelsteins mit umschlossen, wenn er (Expansion S. 205) — sich gegen die Annahme wendend, fortschreitende Betriebsvergrößerung sei immer auch mit einer ebensolchen Kostenminderung identisch — sagt: „Was man vielfach übersah, was der Praktiker häufig im Einzelfalle erfuhr, der Theoretiker aber vielfach nicht anerkannte, war die Grenze, die dieser Verbilligung bei gegebenen Produktionsverhältnissen gesteckt war.“ Gemäß dieser Erkenntnis gilt es, die technisch-ökonomischen Grenzen der Verbilligung der Gestehungskosten durch dimensionale Erweiterung gegebener Produktionsmittel (insbesondere der Maschinen) oder deren technischen Leistungssteigerung herauszustellen. Dabei handelt es sich um alle jene technischen Tatbestände und „Naturgesetzmäßigkeiten“, die hinsichtlich ihres Einflusses auf die technische Ertragsgestaltung unter dem „Gesetz des abnehmenden technischen Ertrages in der mechanischen Technologie“ erfaßbar sind. Die Wirksamkeit dieses Gesetzes macht deutlich, daß die Möglichkeiten der Ertrags- bzw. Produktivitätssteigerung durch dimensionale Vergrößerung der Produktionsmittel oder durch deren technische Leistungssteigerung verhältnismäßig schnell erschöpft sind und schließlich in Kostenverteuerung umschlagen¹⁴⁾.

Es sind mit in erster Linie technisch-konstruktive Gründe, die der Ertragssteigerung insbesondere stetig vergrößerter Kraftmaschinen ein Ziel setzen. Wie v. Z w i e d i n e c k (a. a. O. S. 498/99) bemerkt, hat schon Galilei sozusagen ein „Gesetz des abnehmenden technischen Ertrages in der mechanischen Technologie“ formuliert, indem er sagte: „Wir erkennen, wie weder Kunst noch Natur ihre Werke unermesslich vergrößern können, so daß es unmöglich erscheint, immense Schiffe, Paläste oder Tempel zu erbauen, deren Ruder, Rahen oder Gebälk, Eisenverkettung oder andere Teile bestehen können; wie andererseits die Natur keine Bäume von übermäßiger Größe entstehen lassen kann, denn die Zweige würden schließlich durch das Eigengewicht zerbrechen.“ Aus den Gesetzen der Schwerkraft resultieren demnach auch für die dreidimensionale Entwicklungsmöglichkeit industrieller Anlagen unüberwindliche Hemmnisse. Da z. B. die Bruchfestigkeit mit dem Quadrat des Querschnittes, die Masse jedoch in der dritten Potenz wächst, so muß für letztere die Steigerung der Leistungs-

¹³⁾ Selbstverständlich faßt Sombart diesen und den weiter oben gebrachten Satz bezügl. der Vergrößerung des „Gefäßsystems“ nur im Sinne der von uns beliebten Formulierung auf!

¹⁴⁾ Vgl. zum Folgenden insbes. v. Zwiedineck, Kritische Beiträge, a. a. O. S. 474 ff. — Vogelstein, Expansion S. 205 f. — Saitzew a. a. O. S. 293 ff., S. 347 ff. — Wolf, Volkswirtschaft S. 270 f.

fähigkeit in wachsendem Maße absorbiert werden. Jeder neue, über ein gewisses Maß hinausgetriebene Fortschritt etwa in der Maschinengröße läßt eine Fülle neuer Probleme entstehen, die mit zusätzlichem Aufwand gelöst werden müssen. Ganz abgesehen davon, daß der Herstellung übermäßig dimensionierter Kraftmaschinen ganz besondere, äußerst kostspielige Anlagen notwendig macht, so setzen die technischen Schwierigkeiten bereits bei der Herstellung ein, wie u. a. „namentlich das Gelingen des Gusses der riesenhaft dimensionierten Stücke immer schwieriger wird“¹⁵⁾. Dazu kommen betriebstechnische Schwierigkeiten z. B. bezüglich Kühlung des Kolbens und der Kolbenstange, Herstellung geeigneter Schmiervorrichtungen usw. Aus alledem „ergibt sich die Unmöglichkeit einer unendlichen Vergrößerung der einzelnen Maschine, des einzelnen Werkzeuges und die schon viel früher eintretende Unwirtschaftlichkeit einer solchen Vergrößerung“ (Vogelstein, Expansion S. 206).

Aber selbst wenn man die unablässige Größenentwicklung der Kapitalakkumulation nach der konstruktiven Seite als unbegrenzt annehmen wollte, so treten im Rahmen der technischen Ertragserzielung doch Tatsachen in Erscheinung, die das Gesetz des abnehmenden technischen Ertrages durchaus bestätigen. So sinken zwar, wie wir schon wissen, mit steigender Kapitalintensität d. h. mit wachsender Maschinengröße die Gestehungskosten pro PS, aber letztere gehen mit wachsender Maschinengröße in abnehmender Progression zurück, um schließlich nach Ueberschreitung einer bestimmten Maschinengröße überhaupt auszubleiben: sie sind in einer „Tendenz zur relativen Verminderung“ eingebettet. Aus Saitzew, der sich S. 293 und S. 347 ff. eingehend mit der Frage der Oekonomie speziell der Dampfmaschinen beschäftigt¹⁶⁾, bringen wir zur Beleuchtung dieser Tendenz nachstehend eine Tabelle über die Gestehungskosten stationärer Dampfmaschinen bei 3000 Stunden (300 mal 10) im Jahre und einem Kohlenpreis von 12 Mark pro Tonne.

Kosten der PS - Stunde

Bei einer normalen Nutzleistung		Bei einer normalen Nutzleistung	
von PS	Pfg.	von PS	Pfg.
10	13,3	600	2,2
20	9,1	700	2,2
30	7,4	800	2,2
40	6,3	1 000	2,1
50	5,1	1 500	2,0
100	3,8	2 000	1,9
200	2,9	2 500	1,8
300	2,6	3 000	1,8
400	2,4		
500	2,2		

¹⁵⁾ v. Zwiedineck S. 500; vgl. a. Saitzew S. 350. — Für die technischen Schwierigkeiten und für die großen Kostensteigerungen, die mit enormer Vergrößerung verbunden sind, ist z. B. der Bau eines Riesenteleskopes sehr instruktiv. S. „Münchener Abendzeitung“ vom 9. 11. 33.

¹⁶⁾ Vgl. a. K. B. Schmidt, Oekonomie der Wärmeenergien, Berlin 1911.

Die Tabelle zeigt erstens, daß die Kostenabnahme bei wachsender Maschinengröße sich anfänglich in stärkerer dann in immer schwächerer Progression vollzieht, bis schließlich zweitens die Kosten von einer gewissen Maschinengröße ab — in diesem Falle etwa bei der 2000 PS-Grenze — annähernd konstant werden. Die Kostenkurven verlaufen asymptotisch. Es kann somit keinem Zweifel unterliegen, „daß den Ersparnissen, welche durch die größeren Typen der Kraftmaschinen hervorgerufen werden, eine Grenze gezogen ist“ (Saitzew). Für die Kraftmaschinen kann allgemein (also z. B. auch für die Leuchtgas- und Dieselmotoren) eine „Tendenz zur relativen Verminderung des Ertragszuwachses“ konstatiert werden, welche sich mit wachsender Maschinengröße immer mehr durchsetzt.

Ergänzend sei bemerkt, daß sich die eben erwähnte Tendenz auch nachweisen läßt für den Ausnutzungsgrad der Kraftmaschinen, der ja neben der Größe bzw. Nutzleistung für den wirtschaftlichen Effekt der Maschinen bestimmend ist. Auch hier zeigt Saitew anhand einer Tabelle (S. 299), „daß bei zunehmender Betriebsstundenzahl die Gesteungskosten der Energieerzeugung zwar sinken“, daß wir aber „auch hier einem abnehmenden Kostenrückgang gegenüberstehen“, der ebenfalls bald verschwindet. Gleiches gilt für die Entwicklung der Anlage-, der Betriebskosten und des Brennstoffverbrauches bei dimensionaler Vergrößerung der Kraftmaschinen. Vgl. Saitew S. 349ff., insbesondere die Tabellen S. 352/354.

Die „Naturgesetzmäßigkeiten“ vom abnehmenden technischen Ertrag in der mechanischen Technologie gelten jedoch nicht nur für die dimensionale Vergrößerung der Produktionsmittel, sondern auch für die technischen Leistungssteigerungen überhaupt; v. Zwiedineck bringt (a. a. O. S. 294/95) einige diesbezügliche Beispiele aus der Industrie und dem Verkehrswesen, die das Auseinanderklaffen von Kraftaufwand und Ertragssteigerung deutlich machen. Wir begnügen uns hier mit einem Beispiel, das „als Paradigma paradiere“ kann: die vergleichsweise Abnahme im Geschwindigkeitszuwachs bei Dampfschiffen. Wird der Aufwand für das Produkt Transportgeschwindigkeit in Kohle gemessen, dann wächst die Maschinenleistung, die zur Überwindung des Widerstandes notwendig ist, mit dem Kubus der Geschwindigkeit bei quadratisch steigendem Kohlenverbrauch. So kostet die Reise Le Havre — New York mit einem Schiff von

- 11 Knoten Geschwindigkeit 136 000,— Mark (288 Stunden Reisedauer)
- 16 Knoten Geschwindigkeit 236 000,— Mark (198 Stunden Reisedauer)
- 21 Knoten Geschwindigkeit 435 000,— Mark (151 Stunden Reisedauer)

Die Wirksamkeit des Gesetzes vom abnehmenden technischen Ertrag ist hier offensichtlich. Mit Wolf, der ähnliche Beispiele bringt (Volkswirtschaft S. 270), kann man deshalb allgemein sagen, daß die „beschränkte Entwicklungsmöglichkeit der Frachtkosten nach unten . . . nicht durch erhöhte Leistungsfähigkeit hinsichtlich der Geschwindigkeit der Beförderung wettgemacht werden kann, weil von einer gewissen Grenze der Geschwindigkeit an eine weitere Steigerung derselben so teuer wird, daß auf eine Ausnützung der etwa noch vorhandenen technischen Möglichkeiten verzichtet werden muß.“ Eine Lokomotive z. B., die 400 Tonnen noch mit Güterzugsgeschwindigkeit befördert, würde bei 160 km

Geschwindigkeit nur noch ihr eigenes Gewicht befördern (Cohn). Auch hier also technische und ökonomische Grenzen und Hemmungen, die der technischen Leistungssteigerung gezogen sind.

Wir fassen zusammen: Wenn auch die dimensionale Vergrößerung der Produktionsmittel und die technische Leistungssteigerung überhaupt, so wie wir sie in ihrer ökonomisch vorteilhaften Anwendung insbesondere im Rahmen der Tendenz zur Vergrößerung der Betriebseinheiten verfolgen können, zunächst von wachsenden ökonomischen Vorteilen begleitet sind, so darf doch darüber kein Zweifel aufkommen, daß die so gegebenen Möglichkeiten zur Verbilligung der Gestehungskosten relativ eng begrenzt sind. Die tiefste Ursache dafür haben wir in der Existenz des „Gesetzes vom abnehmenden technischen Ertrag in der mechanischen Technologie“ zu erblicken. Demgemäß stellt sich als wichtigstes Ergebnis der Wirksamkeit der bei der dimensional Vergrößerung der Produktionsmittel oder deren technischen Leistungssteigerung sich durchsetzenden „Naturgesetzmäßigkeiten“ die Erkenntnis dar, daß bei Konstanz der Technik — nur unter dieser Voraussetzung treffen unsere Ausführungen zu — eine Tendenz relativ abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit oder eine „Tendenz zur relativen Verminderung des Ertragszuwachses“ unverkennbar in Geltung ist. Daraus folgt: Im selben Maße, wie sich die Möglichkeiten der Steigerung des Ertrages durch dimensionale Vergrößerung der gegebenen Produktionsmittel oder durch deren technische Leistungssteigerung sukzessive verringern, um sich schließlich gänzlich zu erschöpfen: im selben Maße müssen die von diesem „Zentrum“ ausstrahlenden Impulse zur fortschreitenden Betriebsvergrößerung ihre expansive Kraft verlieren. Die Vergrößerung der technischen Anlagen und damit des Betriebes über diesen Punkt maximaler Rationalität hinaus könnte auf gleich niedriger Kostenstufe nur „bei Dublizierung des gesamten, zur Höchstproduktivität gesteigerten Maschinenapparates“ durchgeführt werden.

c) Irrtümer. Die getroffenen Feststellungen bedeuten gleichzeitig eine Zurückweisung der Irrtümer, die sich auf die Überschätzung der Vorteile wachsender Maschinengröße stützen. Wie wir aus Vogelstein¹⁷⁾ ersehen, sieht Ad. Wagner¹⁸⁾ das Gesetz des zunehmenden Ertrages in der Industrie verifiziert durch die Tatsache, daß mit wachsender Maschinengröße deren Wirtschaftlichkeit überproportional wächst: „Dem Bodengesetz entgegengesetztes Benutzungsgesetz für die Träger motorischer Kräfte, besonders der Maschinen. Gesetz der wachsenden Erträge und abnehmenden Kosten, daher Tendenz der sinkenden Kosten in der Produktion mit Maschinen usw. mit deren steigenden Größen.“ Und a. a. O. S. 198: „... das oben erwähnte Gesetz der mit der Größe der Leistungsfähigkeit relativ sinkenden Herstellungs- und Betriebskosten der Maschinen.“ Es wurde schon gezeigt, daß aus den nur bis zu einer gewissen „optimalen“ Maschinengröße anfallenden ökonomischen Vorteilen der Vergrößerung ein „Gesetz der stetig wachsenden Erträge“ auch unter Berücksichtigung der Anlage- und Betriebskosten der Maschinen nicht abgeleitet werden kann. Es kann lediglich die Rede sein von einer mit steigender Ma-

¹⁷⁾ Das Ertragsgesetz der Industrie, Arch. f. S. 34. Bd. 1912 S. 761 ff., S. 772.

¹⁸⁾ Theoretische Sozialökonomie, 1. Abt. Leipzig 1907, S. 126, 198.

chinengröße sich durchsetzenden „Tendenz zur relativen Verminderung des Ertragszuwachses“, die bald in einer Konstanz der Kosten endet.

Ohne uns an dieser Stelle mit der grundsätzlichen Einwendung zu befassen, daß im Oppenheimer'schen Liberalsozialismus die Herstellung der in Aussicht gestellten gewaltigen Maschinerie, die ja „riesenmäßig“ zunehmen soll, nicht schon durch das Wesen des Kapitals als eines seltenen Produktionsfaktors unmöglich gemacht wird, wollen wir hier einfach annehmen, die im Verhältnis zu den kleinen „kapitalistischen“ Maschinen ungleich gewaltigeren liberalsozialistischen Maschinen könnten anstandslos hergestellt werden. Weiterhin nehmen wir an — und damit werden wir uns hoffentlich keines logischen „salto mortale“ schuldig machen —, daß die liberalsozialistischen Maschinen von gleichem „Geist und Blut“ sind wie ihre kapitalistischen Schwestern und nach denselben Grundprinzipien funktionieren wie diese. Unter diesen Umständen muß die ungleich größere Produktivität der gewaltigen liberalsozialistischen gegenüber den kleinen und deshalb relativ unproduktiven kapitalistischen Maschinen offenbar in dem Größenunterschied beider eingeschlossen liegen. Wenn dem aber so ist, dann muß die Annahme, im Liberalsozialismus könnten umso gewaltigere und produktivere Maschinen aufgestellt werden je höher der Lohn steht, übertrieben und deshalb falsch sein. Auf diesem Wege lassen sich stets steigende Löhne nicht dauernd kompensieren oder gar überkompensieren; in dem Wettlauf zwischen steigenden Löhnen und wachsender „produktiverer“ Maschiengröße müßte letzterer bald der Atem ausgehen. Wenn eine so denkbare Kompensation könnte nur in stetig fallender Progression möglich sein, um schließlich ganz unmöglich zu werden. Die in Frage stehende These kann privatwirtschaftlich nicht richtig sein, weil es heute schon eine große Zahl von Betrieben gibt, welche Maschinen bei der Produktion verwenden, die nur wenig hinter jener „optimalen“ Größe zurückbleiben, die beim heutigen Stand der Technik auch durch eine technisch mögliche weitere Vergrößerung einen oder einen nur wenig ins Gewicht fallenden ökonomischen Vorteil mehr bringen. Sie kann volkswirtschaftlich nicht richtig sein, weil auch auf diesem Weg eine Verbilligung nur eintreten kann, soweit in den einzelnen Produktionsprozessen Maschinen optimaler Größe noch nicht aufgestellt sind. Das ist eine offene Frage. Jedenfalls sind auch dann dem möglichen Ertragszuwachs Grenzen gezogen.

Nun könnte man einwenden: Oppenheimer versteht unter der im Verhältnis zu den kleinen kapitalistischen Maschinen ungleich gewaltigeren Produktivität der liberalsozialistischen Maschinen nicht nur die mit dem Größenunterschied gegebenen Vorteile gesteigerter Leistungsfähigkeit z. B. der Kraftmaschinen PS, sondern er versteht darunter die gesteigerte Leistungsfähigkeit der Maschinen überhaupt, „mehr Güter zu liefern.“ Für die Leistungseinheiten der Kraftmaschinen konnte festgestellt werden, daß die Kostendegression bei wachsender Maschinengröße unter der Tendenz zur relativen Verminderung des Ertragszuwachses steht, die schließlich in einer Konstanz der Kosten endet. Für die Arbeitsmaschinen, an die man hier vor allem denken kann, ist nun ein Moment in Wirksamkeit, das in seinem wirtschaftlichen Effekt als Parallelscheinung zu den für die steigende Leistungsfähigkeit der Kraftmaschinen

festgestellten Gesetzmäßigkeiten zu betrachten ist: es ist dies jene Erscheinung die man unter dem „Gesetz der Massenproduktion“ zu erfassen gewohnt ist. Darunter fällt vor allem die Tatsache, daß eine Arbeitsmaschine (oder eine technische Anlage überhaupt) innerhalb gewisser Grenzen umso billiger arbeitet, je mehr Produkte durch sie hindurchgetrieben werden, d. h. je mehr Produkt sie in der Zeiteinheit herstellt. Jedoch gibt es auch hier eine ökonomisch-technische Ertragsgrenze. Denn „je mehr die Gesamtproduktion wächst, desto geringer wird die Differenz zwischen Aufwand und Ertrag, um schließlich auf Null zu sinken“ (Mannstädt S. 414). Auch auf diese Weise ist also eine dauernde Steigerung der Produktivität, die etwa gar beliebige anderweitige Kostensteigerungen kompensieren könnte, nicht zu erzielen.

5. Das Gesetz der Massenproduktion.

Das Gesetz der Massenproduktion stellt sich bei gleichbleibender Technik als eine der wichtigsten Schranken steter Verbilligung durch Produktionsvermehrung dar. Alle jene produktions- und organisationstechnischen Phänomene wie Aufstellung vermehrter und verstärkter Maschinerie, Vervollkommen der Arbeitsteilung usw. drängen geradezu notwendig zur Massenproduktion. Die ganze Entwicklung — notabene: wo sie bei genügender Marktgröße möglich und ökonomisch vorteilhaft ist — vom Kleinbetrieb über den Mittelbetrieb zum Großbetrieb ist nichts anderes als ein stetes Hindrängen zur Massenproduktion, um durch diese die „brachliegenden“ ökonomischen Vorteile einzubeheben. Diese Tatsache macht es aber auch erklärlich, daß die Gesetzmäßigkeiten, unter denen die Massenproduktion steht, für den Umfang und das Wachstum des Betriebes bestimmend sein müssen.

Es ist das Verdienst von K. B ü c h e r, die Gesetzmäßigkeiten, unter denen die Massenproduktion steht, eingehender verfolgt und präzise formuliert zu haben in seinem „Gesetz der Massenproduktion“¹⁹⁾. Der Inhalt desselben ist in Kürze der folgende: Bezeichnet man die Masse (Stückzahl) der in einer kapitalistischen Produktionsprozeß erzeugten Waren mit m , die durchschnittlichen Stückkosten mit k , ihre konstanten, vom Produktionsumfang unabhängigen Kosten mit c und die variablen, d. h. mit dem Produktionsumfang ungefähr gleichmäßig wachsenden Stückkosten mit v , dann ist $k = \frac{c}{m} + v$. wird umso kleiner, je größer m wird; bleibt der Wert v gleich, dann ist die Wirkung von $\frac{c}{m}$ in der Summe $\frac{c}{m} + v$ immer schwächer werden. Daraus erklärt sich die prozentuale Abnahme der Kostenminderung für die Produktionseinheit bei größer werdenden Massen. Dabei vollzieht sich die Kostenminderung „langsamer als die Produktmasse steigt, und verlangsamt sich umso mehr, je größer die Masse wird.“ Schließlich kommt ein Punkt (Nutzhöhe der M.-Pr.) bei dem sich die niedrigsten relativen Produktionskosten ergeben und von dem ab eine weitere Vermehrung der Produktmasse keinen ins Gewicht fallenden Vorteil mehr bietet, weil die immer schwächer werdende Minderung der konstanten Kosten — deren Reihe asymptotisch verläuft — durch den mit wachsender Masse steigenden Prozentanteil der variablen Kosten absorbiert wird.

¹⁹⁾ Entstehung der Volkswirtschaft, 2. Bd. 7. Aufl. 1922 S. 89 ff.

ökonomisch-technische Ertragsgrenze bzw. „Nutzgrenze“ der Massenproduktion ist erreicht.

Der Geltungsbereich des Gesetzes der Massenproduktion reicht weit, wie der unternehmungsweise kapitalistische Betrieb in Industrie, Verkehr, Handel usw. mit konstanten oder nicht im geraden Verhältnis zur Umlagsmasse wachsenden Kosten zu rechnen hat. Es ist „ein allgemeines Gesetz des kapitalistischen Betriebes“ (Bücher a. a. O. S. 106). Sein Geltungsbereich liegt demnach innerhalb des Betriebes und dehnt sich nicht etwa — ähnlich dem Bodengesetz — auf die ganze Volkswirtschaft aus. Beim Gesetz der Massenproduktion handelt es sich nur um ein „Gesetz“, dem die einzelne Betriebsgestaltung unterliegt, während es sich beim Gesetz des abnehmenden Bodenertrages um eine Naturnotwendigkeit handelt, unter dessen Wirkung die gesamte Volkswirtschaft steht“ (Ad. Weber, Allgemeine S. 189. Im Orig. gesp.). Der Einfluß des Gesetzes der Massenproduktion auf die Betriebsgröße²⁰⁾ liegt offen zutage. Dieses Gesetz macht zunächst das „unaufhaltsame Hineinrücken der Unternehmung zum Großbetrieb und die Verdrängung der kleinen durch immer größer werdende Betriebe“ verständlich (Bücher), bis schließlich eben diese Gesetzmäßigkeiten dem Wachstum des Betriebes mit der Erreichung der Nutzgrenze der Massenproduktion ihre innere Grenze setzen. Es ist klar, daß mit der Erreichung der Nutzhöhe der Massenproduktion gleichzeitig die kleinste Größe des Betriebes erreicht ist. Man kann deshalb sagen: Auch die Impulse zur Vergrößerung des Betriebes, die von der Massenproduktion anfänglich stärker dann immer schwächer werdend ausgehen, erschöpfen sich. Sie schlagen nach Erreichung der Nutzhöhe der Massenproduktion um in stetig wachsende Hemmungen und setzen so dem Wachstum des Betriebes eine ökonomische Grenze, deren Überschreitung mit stetig sich erhöhenden Kosten bezahlt werden muß. Diese Tatsachen erklären es, daß von einem „Gesetz des stetig zunehmenden Ertrages in der Industrie“ keine Rede sein kann, daß es lediglich „optimale Betriebsgrößen“, d. h. eine kurvenmäßige Steigerung und Wiedersenkung des Ertrages gibt.

Nunmehr dürfte es auch nicht mehr schwer fallen, in der Existenz des Gesetzes der Massenproduktion, soweit man den wirtschaftlichen Effekt im Auge hat, eine Parallelerscheinung zu sehen zu jenen Gesetzmäßigkeiten, die wir bei der Steigerung der Leistungsfähigkeit bzw. Größe der Kraftmaschinen beobachten konnten. Wenn auch aus anderen Ursachen heraus, so zeitigt das Gesetz der Massenproduktion doch die gleichen ökonomischen Wirkungen: Auch hier kann man von einer „Tendenz der relativen Verminderung“ der Kosten pro Produkteinheit bei wachsender Masse sprechen; auch hier findet die Kostenminderung anfänglich stärker, dann (mit wachsender Masse) immer schwächer statt. Und auch hier kommt die Kostenminderung zum Stehen, weil die Kostenkurven asymptotisch verlaufen. Kurzum: hier wie dort sind dem Bestreben, die Verbilligung weiter zu treiben entweder durch dimensionale Erweiterung der Produktionsmittel oder ihrer vollen Ausnützung durch Übergang zur Massenproduktion Grenzen gezogen.

²⁰⁾ Vgl. a. J. Hirsch, Wandlungen im Aufbau der deutschen Industrie, a. a. O. S. 187 ff.

Die Stellung Oppenheimers zum Gesetz der Massenproduktion.

Es war mit der Zweck der Darlegungen über das Gesetz der Massenproduktion, eine Position zu schaffen für den Versuch, die Stellung Oppenheimers zu diesem Gesetz zu charakterisieren. Im Folgenden soll gezeigt werden, daß Oppenheimer dasselbe erheblich überschätzt sowohl hinsichtlich der Möglichkeit, mit dessen Auswertung auch auf breiterer Front die Kaufkraft der liberalsozialistischen Wirtschaft durch Verbilligung der Produktion beträchtlich zu steigern, als auch hinsichtlich seines Geltungsbereiches.

Mit Aufhebung der Bodensperre erwartet Oppenheimer aus den uns schon bekannten Gründen ein Steigen der Löhne und damit ein Steigen der Kaufkraft der Masse. Oppenheimer ist sich mit seinen Kritikern darin einig, daß es der Zwischenglieder, daß es sozusagen der „Transformatoren“ bedarf, um im Laufe der Zeit — einer nicht allzu langen Zeit, wie er glaubt — Produktivität und Kaufkraft der liberalsozialistischen Wirtschaft „hochzutransformieren.“ Das primäre und grundlegende Zwischenglied, welches die Voraussetzung für den Einsatz der anderen Kettenglieder steigender Produktivität bildet (vergl. die schlagwortmäßige Zusammenfassung auf S. 77), ist die im Anschluß an die Aufhebung der Bodensperre eintretende bessere Einkommensverteilung, die als Kaufkraftverschiebung zugunsten der Massen eine qualitative Veränderung der Nachfrage von Luxusprodukten nach Gewerbeprodukten und damit die verstärkte Auswertung der Vorteile des „Gesetzes der steigenden Industrieerträge“, d. h. des Gesetzes der Massenproduktion nach sich zieht. Daß tatsächlich dieser Vorgang es ist, welcher der liberalsozialistischen Wirtschaft die zusätzlichen Kaufkraftmassen durch Verbilligung der Produktion „zuschwemmen“ und den Anfang des beginnenden Aufstieges sein soll und muß, darüber kann schon deshalb kein Zweifel sein, weil auf einem anderen Wege der Wachstumsprozeß der Gesamtkaufkraft nach Aufhebung der Bodensperre garnicht zu erklären wäre. Somit erhebt sich die Frage, ob das Gesetz der Massenproduktion und seine erhoffte verstärkte Auswertung wirklich imstande sein kann, die Kaufkraft der liberalsozialistischen Gesellschaft gewaltig zu steigern.

Um die Überschätzung des Gesetzes der Massenproduktion durch Oppenheimer deutlicher herauszuheben, möchten wir uns zunächst über eine Zwischenfrage Klarheit verschaffen: Welche Kaufkraftmassen muß die verstärkte Auswertung der Massenproduktion — als zeitlich erste Stufe des Prozesses zur Steigerung der Produktivität im Liberalsozialismus — bereitstellen und für welche wichtigsten Zwecke?

a) Im Liberalsozialismus muß die Sparkapitalbildung rascher fortschreiten als im überwundenen „Kapitalismus“ und rascher als die Lohnerhöhungen im Liberalsozialismus. Denn bevor sich „die entscheidenden Veränderungen in der technischen Bewaffnung der „Gesellschaft“ durch Indienstellung der Maschinerie, die „riesenmäßig“ zunehmen soll, vollziehen können, müssen entsprechende Kaufkraftmassen aus den durch die verstärkte Massenproduktion überhaupt anfallenden zusätzlichen Kaufkraftmassen reserviert werden zwecks erweiterter Herstellung der Maschinerie selbst, zum Ankauf der Materialien,

ur Gründung der mit der Herstellung der Maschinen betrauten Betriebe, zur Verpflichtung des technischen und kaufmännischen Personals, zur Entlohnung der an der Maschinerie beschäftigten Arbeiter.

b) Von den durch die verstärkte Auswertung der Massenproduktion anfallenden ökonomischen Vorteilen sind „abzuschreiben“ alle jene gewiß nicht geringen „Umstellungsverluste“, die der liberalsozialistischen Gesellschaft entstehen insbesondere durch die ziemlich rasch stattfindende Rückbildung der Luxusindustrien, die ja überhaupt verschwinden sollen.

c) Darüber hinaus müßten durch die erwartete Verbilligung der Produktion so große Einkommensteile frei werden, damit nicht nur die Kapitalbildung gewaltig fortschreiten, sondern auch damit genügend Mittel übrig bleiben zur „gewaltigen“ Steigerung der Massennachfrage selbst. Denn nur wenn die Nachfrage stark anwächst, kann die Massenproduktion auf breiterer Front ausgewertet werden, und nur wenn gleichzeitig mit dieser Nachfragesteigerung die Kapitalausstattung der Wirtschaft Schritt hält, vermag die Produktivität erheblich zu steigen.

Nach Oppenheimer müßten die für die erwähnten Zwecke nötigen Kaufkraftmassen vorerst von der Massenproduktion und der damit verbundenen Produktivitätssteigerung allein bereitgestellt werden; denn so soll ja erst die Voraussetzung für den Einsatz der anderen produktivitätssteigernden Momente geschaffen werden. Noch sind ja die neuen, vermehrten und produktiveren Maschinen erst zu bauen; noch fehlen die Mittel zur Indienststellung der gewaltigeren Maschinerie, die ihrerseits erst allmählich der Wirtschaft neue Kaufkraftmassen durch weitere Verbilligung der Produktion zuleiten kann. Und selbst wenn man annimmt, daß nach Aufhebung der Bodensperre die Luxusproduktion verkümmern und die auf dieselbe gerichtete Nachfrage sich nunmehr der Gebrauchsgüterindustrie zuwenden wird: wo wollte die letztere die Mittel hernehmen, um sich mit den „allergewaltigsten Werkzeugen“ zu bewaffnen? Auch der technische Fortschritt muß vorerst noch „bloße Gedanken-spielerei“ bleiben, da die Mittel fehlen für seine wirtschaftliche Rezeption. Alle diese Argumentationen stützen sich auf die fundamentale Erkenntnis, daß das Kapital ein „seltener“ Produktionsfaktor ist, der, wenn er weniger selten, weniger knapp werden soll, aus der Wirtschaft heraus in verstärktem Maße zur Verfügung gestellt werden muß durch Konsumverzicht. Wenn das Kapital als solches nicht knapp wäre, läge hier ja gar kein Problem vor und nichts stünde im Wege, jetzt und sofort die Maschinerie „riesenmäßig“ zu vermehren, ohne erst zu warten, bis irgendwelche Produktivitätssteigerungen im Bunde mit dem Sparen genügend Mittel flüssig machten.

Jedenfalls kann die aufgrund einer gleichmäßigeren Einkommensverteilung erwartete verstärkte Auswertung der Massenproduktion unter keinen Umständen imstande sein — neben der Finanzierung einer gewaltigen Nachfragesteigerung — aus dem seltenen Produktionsfaktor Kapital einen im Überfluß vorhandenen zu machen; ebensowenig der fabelhafteste Fortschritt der Technik; es müßte denn sein, daß es demselben gelingen würde, die Produktion so zu verbilligen, daß sie praktisch nichts mehr kostete. Aber das sind Utopien.

Und selbst wenn im Liberalismus genügend Kapital vorhanden wäre, könnte die Erstellung einer riesenmäßigen Maschinerie nur gelingen, wenn der gegenwärtigen Bedarfsdeckung riesenmäßig viel Arbeitskräfte und Materialien entzogen werden könnten. Der Liberalsozialismus hätte aber schon nicht genügend Arbeitskräfte, um sein Kapital fruchtbar zu machen. Oswald²¹⁾ weist darauf hin, daß nach Aufhebung der Bodensperre die Arbeiter massenhaft von der Industrie in die Landwirtschaft abwandern werden. Wie soll es da der liberalsozialistischen Industrie gelingen, mit weniger Arbeitern eine „riesenmäßige“ Maschinerie herzustellen? Ob das ebenfalls nach Aufhebung der Bodensperre eintretende Verschwinden der mit „ungeheuren Mengen von schlecht bewaffneter Menschenkraft betriebenen Luxusproduktion“ und demnach die hier platzgreifende Freisetzung von Arbeitern der Industrie flucht in nennenswertem Maße entgegenzuarbeiten imstande wäre, darf ebenfalls bezweifelt werden, zumal die Maschinerie natürlich ihrerseits den Arbeiterbedarf innerhalb der industriellen Betriebe erst dann vermindern kann, wenn sie mit dem knappen Kapital bereits hergestellt und in Betrieb genommen ist. —

Offenbar wird die Bedeutung der Massenproduktion für die Produktivitätssteigerung des Liberalsozialismus von Oppenheimer quantitativ stark überschätzt. Aus folgenden Gründen:

1. Die durch Massenproduktion herzustellenden Produkte unterliegen nicht einem „Gesetz der stetig steigenden Erträge“, sondern dem Gesetz der Massenproduktion, das man als ein „Gesetz“ des zu- und abnehmenden Ertrages betrachten kann. Dieses Gesetz zieht, wie schon gezeigt, der Verbilligung durch Produktionsvermehrung relativ enge Grenzen. Daraus ergibt sich, daß es durch Auswertung der Massenproduktion nur in verhältnismäßig engem Rahmen möglich ist, Produktivität und Kaufkraft und damit die Nachfrage durch Preisverbilligung zu steigern.

2. Wenngleich die Aufhebung der Bodensperre und die damit verbundene Lohnerhöhung eine qualitative Verschiebung des Konsums in der Richtung Luxuskonsum – Massenkonsum erwarten läßt, der Massenproduktion und dem sogen. Gesetz der steigenden Erträge insofern im Liberalsozialismus offenbar ein breiterer Spielraum beschieden sein müßte als im Kapitalismus, so sind jedoch folgende Momente zu beachten, die u. E. gegen diese Annahme zu sprechen scheinen:

a) Entscheidend für den Extensitätsgrad und die „Ankurbelung“ des Massenkonsums im Liberalsozialismus muß sein die Kaufkraftmasse, die bei gleichmäßiger Verteilung der Einkommen der Arbeitermasse zufällt. Sie ist — wenn der liberalsozialistische Kapitalfonds nicht angegriffen werden soll — auch nach der Ueberzeugung Oppenheimers (vgl. S. 30) als recht bescheidenen Umfanges zu crachten. Unter der angenommenen Voraussetzung ist demnach eine Realloohnerhöhung der Arbeiter nur in sehr engen Grenzen möglich, d. h. nur möglich auf Kosten derjenigen Einkommensteile der Reichen, die bisher dem Luxuskonsum zugeführt wurden. Es ist aber klar, daß eine gleichmäßige Verteilung dieser Kaufkraftmasse auf die gewaltige Zahl der Lohnempfänger nicht viel anders wirken könnte wie ein Tropfen Wasser auf

²¹⁾ Keine falschen Rechnungen? S. 6.

einen heißen Stein. Eine Forcierung des Massenkonsums und damit der Massenproduktion kann schon aus diesem Grunde nicht in erheblichem Umfange angenommen werden.

b) Gelänge dem Liberalsozialismus eine erhebliche Steigerung der Massennachfrage, dann könnte dies nur auf Kosten des Sozialkapitalfonds d. h. auf Kosten solcher Einkommensteile geschehen, die bisher kapitalisiert wurden. Eine derartige Ausdehnung des Massenkonsums müßte aber einer Kapitalauszehrung und folglich einer empfindlichen Schwächung der liberalsozialistischen Produktivkräfte gleichkommen (auch wenn man dabei von den durch das Verschwinden der Luxusproduktionen verursachten volkswirtschaftlichen Kapitalverlusten ganz absieht). Diese Situation würde die liberalsozialistische Gesellschaft außerstande setzen, der Wirtschaft zusätzlich die Mittel zum extensiven Ausbau der Massenproduktion zur Verfügung zu stellen, was unumgänglich notwendig wäre, damit die eingetretene quantitative und qualitative Nachfrageveränderung auch ungehemmt eine Produktivitätssteigerung auf breiterer Front — und im Rahmen des Gesetzes der Massenproduktion — auslösen könnte.

c) Gerade unter der soeben gemachten Annahme einer erheblichen Steigerung des Massenkonsums ist zu bedenken, daß die auf Kosten der Kapitalbildung verstärkte Massennachfrage sozusagen in ihrem die Produktivität steigernden „Aktionsradius“ sehr beengt ist, d. h. sich vorerst auf die vom Kapitalismus übernommenen Produktionsstätten und Maschinen konzentrieren muß, weshalb steigende Erträge aufgrund forcierter Massenproduktion im Liberalsozialismus nur insoweit anfallen können, als die Produktionsstätten und Maschinen noch nicht optimal genutzt waren. Inwieweit das zuträfe, könnte nur von Fall zu Fall entschieden werden. Für normale wirtschaftliche Verhältnisse kann auch im Kapitalismus angenommen werden, daß die überwiegende Zahl der Betriebe optimal arbeiten wird und alle Betriebe ihrem Optimum zustreben, weil der wirtschaftliche Konkurrenzkampf sie dazu drängt. In welchem Maße darüber hinaus „Kapazitätsreserven“ (die als solche an und für sich „falsche Kosten“ bedeuten) ungenützt vorhanden sind, ist stark von der gesamtwirtschaftlichen, konjunkturellen Entwicklung und nicht zuletzt von der kapitalismäßigen, d. h. auf die Herstellung dauerhafter Kapitalgüter gerichteten Produktionsweise selbst bedingt, da sich die Betriebe doch auch zwecks Befriedigung des höchsten Bedürfnisstandes eben vor allem mit dauerhaften Kapitalgütern ausrüsten müssen, sodaß die letzteren bei jedem konjunkturell bedingten empfindlichen Nachfragerückgang notwendig in größerem oder geringerem Ueberfluß vorhanden sein müssen. Insofern kann man sagen, daß eine eintretende Nachfragesteigerung in solchen Produktionsstätten, deren Kapazität nicht voll genutzt war, eine Verbilligung der Produktion und der Bedürfnisbefriedigung mit sich bringen würde, wobei — theoretisch gesehen — die ökonomischen Grenzen der auf diese Weise zu erzielenden Produktionsverbilligung dann erreicht wären, wenn sämtliche bisher infolge mangelnder Nachfrage nicht optimal genutzte Produktionsstätten optimal genutzt und die „falschen Kosten“ also in Wegfall gekommen wären.

d) Ist es auch nur wahrscheinlich, daß dem Liberalsozialismus die Erreichung dieses Zieles gelingen könnte? Wenngleich Oppenheimer versichert, daß hier

alle Werke unter Ausnützung ihrer vollen Kapazität arbeiten werden, wodurch alle die „ungeheuren falschen Kosten“, die im Kapitalismus aus der Nichtausnützung der Kapazität entstehen, fortfallen werden, so müßte demgegenüber die grundsätzliche Frage aufgeworfen werden, ob sich überhaupt eine vom Willen zum wirtschaftlichen Fortschritt beseelte, insbesondere „kapitalistische“ d. h. durch die Anwendung von festem Realkapital hervorragend gekennzeichnete Wirtschaftsordnung denken läßt, in welcher sich in allen Produktionssphären die Produktionsmöglichkeiten mit der Nachfrage bzw. mit den Absatzmöglichkeiten völlig und dauernd decken. Nur in einer solchen „konjunkturfreien“ Wirtschaftsordnung könnten alle Werke — bei Vermeidung „falscher Kosten“ — unter dauernder Ausnützung ihrer vollen Kapazität arbeiten. Der Liberalsozialismus jedenfalls vermöchte eine derartige Ordnung nicht zu realisieren: Auch in ihm würde es ebenso wie im Kapitalismus eine Vielzahl selbständig konkurrierender Wirtschaftssubjekte sein, welche — ohne „planwirtschaftliche“ Direktiven von einer übergeordneten Zentralstelle aus — bei günstigen wirtschaftlichen Aussichten gehäuft zu verstärkter Neuinvestierung von festem Realkapital schreiten würden, um ihre Betriebe zwecks Befriedigung der höchsten Bedürfnisanprüche entsprechend auszustatten, sodaß es sich schon aus diesem Grunde auch im Liberalsozialismus prinzipiell nicht vermeiden ließe, daß die gesellschaftliche Produktion gelegentlich — und im Verhältnis zur Konsumgüterherstellung — zu sehr in die Richtung einer gesteigerten Produktion von Kapitalgütern gedrängt würde, was aber notwendig zu Nachfrageverschiebungen, zu Disproportionalitäten zwischen der Produktions- und Konsumtionssphäre und damit zu Disproportionalitäten zwischen den Produktions- und Absatzmöglichkeiten führen müßte. Ganz zu schweigen von denjenigen „naturnotwendigen“ Störungen der wirtschaftlichen Gleichgewichtslage, die besonders vom landwirtschaftlichen Sektor ausstrahlen infolge der jeder menschlichen Beeinflussung entzogenen launenhaften Mitarbeit der Natur.

Einleuchtenderweise können derartige konjunkturbildende Disproportionalitäten im Liberalsozialismus nicht anders wirken als im Kapitalismus: Hier wie dort schaffen Nachfrageveränderungen, insbesondere Nachfragerückgänge in den davon betroffenen Produktionssphären unfreiwillige Kapazitätsreserven und damit „falsche Kosten“. Der Liberalsozialismus müßte ebenso wie der Kapitalismus im Interesse des wirtschaftlichen Fortschrittes und einer besseren Kapitalausstattung das Risiko der „falschen Kosten“ mit in Kauf nehmen, sodaß sich auch von diesem Gesichtspunkt aus, d. h. soweit die kontinuierliche Massenproduktion und die dadurch ermöglichte restlose Auswertung der Produktionsstätten in Frage steht, kein Saldo zugunsten des Liberalismus ergeben kann.

c) Auch die liberalsozialistische Wirtschaft wird kapitalisieren müssen. Das bedeutet, daß die Vorteile, die durch die forcierte Massenproduktion (unter Beeinträchtigung der Kapitalgüterproduktion) anfallen und die aus den angegebenen Gründen verhältnismäßig eng begrenzt sind, nicht neuerdings restlos dem Massenkonsum zugeführt werden könnten, vielmehr ein gewisser Prozentsatz davon für die Kapitalgütererzeugung reserviert werden müßte. Wie Adolf Weber (Sozialpolitik S. 185) betont, kommt es ja in erster Linie nicht darauf an, „ob man Massengüter, die dem Gegenwartskonsum dienen, unter degressiven oder progressiven Kosten herstellt, sondern darauf, ob man gewillt und

in der Lage ist, Teile des Erarbeiteten nicht zu konsumieren, vielmehr entsprechende Mengen... zu verwenden für die bessere Befriedigung des zukünftigen Bedarfes“. Und dieser zukünftige Bedarf ist im Liberalsozialismus gewaltig groß!

3. Das Gesetz der Massenproduktion gilt nur für den Einzelbetrieb, der noch nicht optimal genutzt ist, nicht aber auch für die Volkswirtschaft. Daß Oppenheimer anscheinend diesen Unterschied nicht genügend berücksichtigt, bildet eine weitere Ursache für seine Ueberschätzung des Gesetzes der Massenproduktion. Gelegentliche Ausführungen Oppenheimers bestätigen dies. So schreibt er in seiner „Sozialen Frage“ S. 184: „Man stelle sich z. B. vor, daß eine einzige Schuhfabrik alle anderen deutschen Schulfabriken niederkonkurriert habe und den Markt allein versorge, und fernerhin, daß das durchschnittliche Einkommen der Deutschen so groß sei, um jedem alle drei Jahre ein Paar neue Stiefel zu gestatten. Dann wird die Maschinerie bei einer Leistungsfähigkeit von 22 Millionen Paar Stiefeln jährlich ihre äußerste Produktionsgrenze erreicht haben. Im Augenblicke aber, wo jeder Deutsche durchschnittlich, entsprechend dem Konsum der wohlhabenden Klassen, sich jährlich zwei Paar neue Stiefel anschaffen kann, ist die Produktivitätsgrenze dieser Maschinerie auf das Sechsfache gestiegen. Nach dem Gesetz der Produktivität sind aber für diese versechsfachte Erzeugung sehr viel weniger als sechsmal soviel Unkosten notwendig“. — Gegen dieses Rechenexempel möchten wir folgendes einwenden:

a) Das „Gesetz der Produktivität“ oder besser: das Gesetz der Massenproduktion als ein in seiner Wirksamkeit bestimmender Faktor für die Betriebsgröße verhindert die Bildung von Mammuthbetrieben; es bildet die wichtigste Ursache dafür, daß es keine hemmungslose Vergrößerungstendenz der Betriebseinheiten, daß es vielmehr nur optimale Betriebsgrößen gibt. Deshalb ist es auch unvorstellbar, eine einzige Fabrik könnte — selbst unter Voraussetzung unbeschränkten Absatzes — den Bedarf mit dem Wachstum des Marktes stets billiger befriedigen. Es ist ja nicht so, daß z. B. fünf optimale Betriebe zusammengeballt zu einem einzigen Mammuthbetrieb, die unter dem Gesetz der Massenproduktion stehende Kostendegression auf vier- oder fünfmal niedrigerem Niveau von neuem beginnen könnte. Im Gegenteil: Weil der Großbetrieb von einem bestimmten Punkt ab mit wachsenden Kosten rechnen muß, da die ökonomischen Vorteile der Massenproduktion bereits restlos ausgenützt sind, deshalb erscheint es ökonomisch zweckmäßig, mehrere Betriebe zu gründen, die mindestens und höchstens in der Lage sind, auf gleichniedriger Kostenstufe zu arbeiten. Es besteht eben nur noch die Möglichkeit, die Vorteile der Verbilligung durch Massenproduktion auf *extensivem* Wege (Vermehrung der Zahl optimaler Betriebe) zu sichern, nicht mehr möglich ist eine weitere „intensive“ Verbilligung der Produktion. Diese Tatsachen machen auch begreiflich, daß der Oppenheimer'schen Konstruktion keine Bedeutung für die wirtschaftliche Wirklichkeit zukommen kann. Seiner Schuhfabrik könnte es nie gelingen, alle anderen Schuhfabriken niederzunkurrieren, um dann allein den Markt „bestens“ zu versorgen.

Das Gesetz der Massenproduktion ist kein — man könnte sagen — im Gefüge der Volkswirtschaft schlummerndes Gesetz, dessen wohlthätige Wirkungen

nur durch den stets wachsenden Riesenbetrieb in steigendem Maße ausgelöst zu werden brauchten. Das theoretisch und tatsächlich letzte Ende der Kosten-degression durch Massenproduktion ist fixiert im optimalen Einzelbetrieb und nicht etwa — sagen wir in Form eines durch den stets größer werdenden Betrieb zu erstrebenden rationalen Wirtschaftsides — in der Volkswirtschaft. Das sind sicherlich auch die entscheidenden Gründe dafür, daß das Gesetz der Massenproduktion nicht in der Lage sein kann, für die Volkswirtschaft ein umfassendes, an und für sich willkommenes Gegengewicht gegen das Bodengesetz, unter dessen Wirksamkeit die ganze Volkswirtschaft steht, zu schaffen.

b) Demzufolge ist durch die Massenhaftigkeit der Nachfrage eine Verbilligung der Produktion, also auch der Bedürfnisbefriedigung nur auf folgenden zwei Wegen zu erreichen: erstens soweit es die wachsende Nachfrage den bereits vorhandenen, aber noch nicht optimal genutzten Betrieben gestattet, sich ihrem Optimum zu nähern und dieses auch zu erreichen, und zweitens, soweit die mit wachsender Nachfrage zahlenmäßig zu vermehrenden optimalen Betriebe die Möglichkeit der Zusammenfassung in einer Unternehmung mit nachfolgender Fortbildung der zwischenbetrieblichen Arbeitskooperation eröffnen. Diese Frage gehört inhaltlich bereits zur Unternehmung. Sie soll uns im nächsten Abschnitt beschäftigen. —

Zusammenfassung. Im Liberalsozialismus ist bei verstärkter Ausdehnung des Massenkonsums mit dem Ziel, die Vorteile der Massenproduktion auf breiterer Front auszuschöpfen, keine wesentliche oder gar gewaltige Steigerung der Ergiebigkeit der Wirtschaft zu erwarten. Oppenheimer konnte zu der entgegengesetzten Ansicht nur kommen, weil er die an und für sich relativ eng begrenzten ökonomischen Möglichkeiten der Massenproduktion sowie deren (im Liberalsozialismus möglichen) „Aktionsradius“ quantitativ bei weitem überschätzt. Und das nicht zuletzt deshalb — ein grundlegendes Moment, das Oppenheimer gänzlich ignoriert —, weil der Liberalsozialismus weder die Mittel aufbringen könnte zwecks ökonomisch günstiger Vergrößerung der gegebenen Produktionsmittel noch zwecks Aufstellung einer zahlenmäßig vermehrten Maschinerie. Schon der Start der liberalsozialistischen Wirtschaft zur höheren Produktivität müßte mißlingen: Gelänge ihr eine erhebliche Ausdehnung des Massenkonsums, dann verfielen sie der — durch die ökonomischen Vorteile intensiverer (nicht extensiverer) Auswertung des sog. Gesetzes der steigenden Industrieerträge keineswegs wettzumachenden — Kapitalauszehrung; sie würde sich der kapitalsmäßigen Grundlage berauben, auf der sich eine Nachfrageänderung erst in nennenswerte Produktivitätssteigerungen umsetzen ließe und setzte sich zudem der Gefahr aus, unter das vom Konkurrenzsystem erreichte Produktivitätsniveau herabzusinken. Greift sie ihren Kapitalfonds nicht an, dann ist wiederum nichts wesentliches für eine Lohnerhöhung und damit für die Ankurbelung speziell der gewerblichen Produktion zu erwarten.

In beiden Fällen könnte es dem Liberalsozialismus niemals gelingen, der Wirtschaft tiefgründige Produktivitätsreservoirs zu erschließen. Die Erschließung derselben aber wäre nötig, nicht nur um den „Kuchen der nationalen Produktion“ und damit die Gesamtkaufkraft der liberalsozialistischen Gesellschaft zu vergrößern, sondern auch, um — als wirksamstes Hilfsmittel zur Erreichung

dieses Zieles — die Sparkapitalbildung ohne Druck auf die (sich erhöhenden) Löhne so zu fördern, daß die Herstellung und Indienstrahme vergrößerter und vermehrter Maschinerie auch tatsächlich ermöglicht würde. Gerade dieser, von der Art der jeweiligen Wirtschaftsordnung unabhängige Tatbestand weist hin auf die fundamentale Erkenntnis, daß sich die Steigerung der volkswirtschaftlichen Produktivkräfte, ebenso wie die Ausweitung der Produktionsmöglichkeiten überhaupt, nicht auf dem Wege über die Steigerung des Massenkonsums, sondern primär auf dem Wege über eine — dank des Verzichtes auf gegenwärtigen Konsum ermöglichte — bessere Kapitalausstattung der Wirtschaft vollzieht.

6. Gesamtergebnis des ersten Abschnittes.

Wir gingen von der Voraussetzung aus, einem einzigen Betriebe obliege bei gleichbleibendem Stande der Technik und unbeschränktem Absatz die Produktion einer Ware und versuchten zu zeigen, welchen Einfluß die fortschreitende Betriebsvergrößerung bzw. die fortschreitende Vervollkommenung der Betriebsorganisation auf die Produktivität hat. Wir kamen dabei zu folgenden Hauptergebnissen, die nachstehend nochmals kurz zusammengefaßt seien.

Technik. Bezüglich der ertragswirtschaftlichen Tragweite gleichbleibender Technik konnten wir — auf diese Weise die Ergebnisse bereits früher angestellter diesbezüglicher Betrachtungen bestätigend — feststellen, daß dieselbe unverkennbar einer Tendenz zur relativ abnehmenden ökonomischen Wirkungsfähigkeit unterliegt. Die wesentliche Ursache dafür ist (allgemein ausgedrückt) in der Existenz des „Gesetzes des abnehmenden technischen Ertrages in der mechanischen Technologie“ zu erblicken, welches sich sowohl bei technischen Leistungssteigerungen als auch bei der dimensional Vergrößerung der gegebenen Produktionsmittel durchsetzt und das schließlich den so zu erzielenden ökonomischen Vorteilen eine Grenze setzt, jenseits deren diese Vorteile in ihr Gegenteil umschlagen.

Organisation. Aus den Darlegungen geht zunächst mit aller Deutlichkeit hervor, daß der fortschreitenden Rationalisierung der Betriebsorganisation eine Tendenz zur größeren Betriebsform innewohnt. Diese Tendenz wird und muß sich überall dort durchsetzen, wo ihr ein günstiger wirtschaftlicher Boden bereitet ist, d. h. überall dort, wo (bei freier Konkurrenz und Freiheit des Betriebsumfanges) eine genügende Marktgröße für den Absatz der Produkte des sich vergrößernden Betriebes gesichert ist. Kraft der vorerst durch Vergrößerung anfallenden (und mit zunehmender Betriebsgröße in immer geringer werdendem Maße anfallenden) ökonomischen Vorteile wird der wachsende Betrieb derart die kleineren Betriebseinheiten, die teurer zu arbeiten gezwungen sind, verdrängen. Denn die fortschreitende Arbeitsteilung, die Auswertung der Vorteile vergrößerter Produktionsmittel, der Massenproduktion usw. — alles Momente, die erst im wachsenden Betrieb mehr und mehr und schließlich zur vollen Geltung kommen können —, drängen geradezu zum Großbetrieb und verschaffen diesem ein natürliches ökonomisches Übergewicht über den Kleinbetrieb. — Aber alle diese Momente sind, wie wir zu zeigen versuchten, nicht unbegrenzt wirksam im Sinne der Schaffung immer neuer Möglichkeiten zur

nur durch den stets wachsenden Riesenbetrieb in steigendem Maße ausgelöst zu werden brauchten. Das theoretisch und tatsächlich letzte Ende der Kosten-degression durch Massenproduktion ist fixiert im optimalen Einzelbetrieb und nicht etwa — sagen wir in Form eines durch den stets größer werdenden Betrieb zu erstrebenden rationalen Wirtschaftsides — in der Volkswirtschaft. Das sind sicherlich auch die entscheidenden Gründe dafür, daß das Gesetz der Massenproduktion nicht in der Lage sein kann, für die Volkswirtschaft ein umfassendes, an und für sich willkommenes Gegengewicht gegen das Bodengesetz, unter dessen Wirksamkeit die ganze Volkswirtschaft steht, zu schaffen.

b) Demzufolge ist durch die Massenhaftigkeit der Nachfrage eine Verbilligung der Produktion, also auch der Bedürfnisbefriedigung nur auf folgenden zwei Wegen zu erreichen: erstens soweit es die wachsende Nachfrage den bereits vorhandenen, aber noch nicht optimal genutzten Betrieben gestattet, sich ihrem Optimum zu nähern und dieses auch zu erreichen, und zweitens, soweit die mit wachsender Nachfrage zahlenmäßig zu vermehrenden optimalen Betriebe die Möglichkeit der Zusammenfassung in einer Unternehmung mit nachfolgender Fortbildung der zwischenbetrieblichen Arbeitskooperation eröffnen. Diese Frage gehört inhaltlich bereits zur Unternehmung. Sie soll uns im nächsten Abschnitt beschäftigen. —

Zusammenfassung. Im Liberalsozialismus ist bei verstärkter Ausdehnung des Massenkonsums mit dem Ziel, die Vorteile der Massenproduktion auf breiterer Front auszuschöpfen, keine wesentliche oder gar gewaltige Steigerung der Ergiebigkeit der Wirtschaft zu erwarten. Oppenheimer konnte zu der entgegengesetzten Ansicht nur kommen, weil er die an und für sich relativ eng begrenzten ökonomischen Möglichkeiten der Massenproduktion sowie deren (im Liberalsozialismus möglichen) „Aktionsradius“ quantitativ bei weitem überschätzt. Und das nicht zuletzt deshalb — ein grundlegendes Moment, das Oppenheimer gänzlich ignoriert —, weil der Liberalsozialismus weder die Mittel aufbringen könnte zwecks ökonomisch günstiger Vergrößerung der gegebenen Produktionsmittel noch zwecks Aufstellung einer zahlenmäßig vermehrten Maschinerie. Schon der Start der liberalsozialistischen Wirtschaft zur höheren Produktivität müßte mißlingen: Gelänge ihr eine erhebliche Ausdehnung des Massenkonsums, dann verfielen sie der — durch die ökonomischen Vorteile intensiverer (nicht extensiverer) Auswertung des sog. Gesetzes der steigenden Industrieerträge keineswegs wettzumachenden — Kapitalauszehrung; sie würde sich der kapitalsmäßigen Grundlage berauben, auf der sich eine Nachfrageänderung erst in nennenswerte Produktivitätssteigerungen umsetzen ließe und setzte sich zudem der Gefahr aus, unter das vom Konkurrenzsystem erreichte Produktivitätsniveau herabzusinken. Greift sie ihren Kapitalfonds nicht an, dann ist wiederum nichts wesentliches für eine Lohnerhöhung und damit für die Ankurbelung speziell der gewerblichen Produktion zu erwarten.

In beiden Fällen könnte es dem Liberalsozialismus niemals gelingen, der Wirtschaft tiefgründige Produktivitätsreservoirs zu erschließen. Die Erschließung derselben aber wäre nötig, nicht nur um den „Kuchen der nationalen Produktion“ und damit die Gesamtkaufkraft der liberalsozialistischen Gesellschaft zu vergrößern, sondern auch, um — als wirksamstes Hilfsmittel zur Erreichung

dieses Zieles — die Sparkapitalbildung ohne Druck auf die (sich erhöhenden) Löhne so zu fördern, daß die Herstellung und Indienstrahme vergrößerter und vermehrter Maschinerie auch tatsächlich ermöglicht würde. Gerade dieser, von der Art der jeweiligen Wirtschaftsordnung unabhängige Tatbestand weist hin auf die fundamentale Erkenntnis, daß sich die Steigerung der volkswirtschaftlichen Produktivkräfte, ebenso wie die Ausweitung der Produktionsmöglichkeiten überhaupt, nicht auf dem Wege über die Steigerung des Massenkonsums, sondern primär auf dem Wege über eine — dank des Verzichtes auf gegenwärtigen Konsum ermöglichte — bessere Kapitalausstattung der Wirtschaft vollzieht.

6. Gesamtergebnis des ersten Abschnittes.

Wir gingen von der Voraussetzung aus, einem einzigen Betriebe obliege bei gleichbleibendem Stande der Technik und unbeschränktem Absatz die Produktion einer Ware und versuchten zu zeigen, welchen Einfluß die fortschreitende Betriebsvergrößerung bzw. die fortschreitende Vervollkommenung der Betriebsorganisation auf die Produktivität hat. Wir kamen dabei zu folgenden Hauptergebnissen, die nachstehend nochmals kurz zusammengefaßt seien.

Technik. Bezüglich der ertragswirtschaftlichen Tragweite gleichbleibender Technik konnten wir — auf diese Weise die Ergebnisse bereits früher angestellter diesbezüglicher Betrachtungen bestätigend — feststellen, daß dieselbe unverkennbar einer Tendenz zur relativ abnehmenden ökonomischen Wirkungsfähigkeit unterliegt. Die wesentliche Ursache dafür ist (allgemein ausgedrückt) in der Existenz des „Gesetzes des abnehmenden technischen Ertrages in der mechanischen Technologie“ zu erblicken, welches sich sowohl bei technischen Leistungssteigerungen als auch bei der dimensional Vergrößerung der gegebenen Produktionsmittel durchsetzt und das schließlich den so zu erzielenden ökonomischen Vorteilen eine Grenze setzt, jenseits deren diese Vorteile in ihr Gegenteil umschlagen.

Organisation. Aus den Darlegungen geht zunächst mit aller Deutlichkeit hervor, daß der fortschreitenden Rationalisierung der Betriebsorganisation eine Tendenz zur größeren Betriebsform innewohnt. Diese Tendenz wird und muß sich überall dort durchsetzen, wo ihr ein günstiger wirtschaftlicher Boden bereitet ist, d. h. überall dort, wo (bei freier Konkurrenz und Freiheit des Betriebsumfanges) eine genügende Marktgröße für den Absatz der Produkte des sich vergrößernden Betriebes gesichert ist. Kraft der vorerst durch Vergrößerung anfallenden (und mit zunehmender Betriebsgröße in immer geringer werdendem Maße anfallenden) ökonomischen Vorteile wird der wachsende Betrieb derart die kleineren Betriebseinheiten, die teurer zu arbeiten gezwungen sind, verdrängen. Denn die fortschreitende Arbeitsteilung, die Auswertung der Vorteile vergrößerter Produktionsmittel, der Massenproduktion usw. — alles Momente, die erst im wachsenden Betrieb mehr und mehr und schließlich zur vollen Geltung kommen können —, drängen geradezu zum Großbetrieb und verschaffen diesem ein natürliches ökonomisches Übergewicht über den Kleinbetrieb. — Aber alle diese Momente sind, wie wir zu zeigen versuchten, nicht unbegrenzt wirksam im Sinne der Schaffung immer neuer Möglichkeiten zur

Steigerung der Produktivität. Auch sie unterliegen einer „Tendenz zur relativen Verminderung“. Ihre die Produktion verbilligende Kraft erschöpft sich, sie erreicht jeweils ein Optimum. Sind diese wirtschaftlichen „Höchstpunkte“ erreicht und gegenseitig aufeinander abgestimmt zu einem „Gesamtoptimum“, dann hat auch der Betrieb seine optimale d. h. diejenige Größe erreicht, „bei welcher der gewünschte Erfolg am besten erzielt, insbesondere das Maximum der (Arbeits-)Produktivität erreicht wird“ (Sombart). Nur bis zu diesem Punkt ist die fortschreitende Vervollkommnung der Betriebsorganisation auch von wachsenden ökonomischen Vorteilen begleitet. Der Versuch weiterer Vergrößerung käme einer „Ueberorganisation“ gleich und müßte mit stets sich erhöhenden Kosten bezahlt werden. Daraus folgt, daß von einer hemmungslosen Vergrößerungstendenz der Betriebseinheiten ebensowenig die Rede sein kann wie von einem Gesetz stetig zunehmender Industrieerträge, wonach „die letzte Elle die billigste“ wäre. Sollen Kostenverteuerungen vermieden werden, dann kann zusätzlicher Bedarf nur mittels einer Mehrzahl optimaler Betriebe befriedigt werden.

Zweiter Abschnitt

Die organisatorisch-ökonomischen Grenzen der Unternehmungsvergrößerung

1. Allgemeines und Problemstellung.

Es wurde schon gesagt, daß dann, wenn der Einzelbetrieb einmal seine optimale Größe erreicht hat, eine weitere Verbilligung der Produktion durch weitere Betriebsvergrößerung nicht mehr zu erzielen ist und bei fortschreitend sich ausdehnender Marktgröße nichts anderes übrig bleibt als: die optimalen Betriebe zahlenmäßig zu vermehren, um so den zuwachsenden Bedarf unter Umgehung von Kostenverteuerungen wenigstens auf gleich niedriger Kostenstufe zu decken. Dieses Ergebnis theoretischer Ueberlegung findet in der wirtschaftlichen Wirklichkeit seine Spiegelung. Denn „die moderne Industrie entwickelt sich auf jedem ihrer Teilgebiete nicht zum Riesenbetrieb“ (wie z. B. Oppenheimer annimmt und dies als produktionstechnisches Ideal hinstellt), „sondern gewöhnlich nur zu einer geringen Zahl von gleich starken Großbetrieben“²²⁾. Wir hatten weiter bemerkt, daß sich bei Zusammenfassung dieser Mehrzahl von Einzelbetrieben in einer Unternehmung als technisch-organisatorische Einheit „über dem Betriebe“ neue Möglichkeiten für weitere Verbilligung der Produktion ergeben können. Davon soll in diesem Abschnitt geredet werden — und vor allem auch von den ökonomischen Grenzen, die diesen Möglichkeiten gesetzt sind. Ebenso wie beim Betrieb lassen wir auch die sich fortschreitend vervollkommnende Organisation innerhalb der Unternehmung sich

²²⁾ Halm, Die Konkurrenz S. 134/35; vgl. a.: Der wirtschaftliche Kreislauf und seine Gesetze S. 54.

vollziehen unter den Voraussetzungen gleichbleibender Technik und beliebiger Marktgröße für den Absatz der zu erzeugenden Waren. Dabei soll unter „Unternehmung“ verstanden werden die technisch-ökonomische Organisationseinheit einer Vielheit von (räumlich nicht unbedingt beisammenliegenden) Betrieben. Die Unternehmung in diesem Sinne umfaßt also auch die Betriebsvereinigungen aller Art oder die sog. Unternehmungszusammenschlüsse, wie sie vorübergehend oder dauernd z. B. durch Interessengemeinschaften, Konzerne, Fusionen oder Trusts herbeigeführt werden zwecks Schaffung einer neuen, wirtschaftlich höheren Einheit der Unternehmung („Kollektiv-Unternehmung“). Häufig pflegt man ja die solcher Art in „enormem Ausmaß“ eintretende Verflechtung industrieller Betriebe als Beweis für die Vermutung zu benutzen, den Expansionsmöglichkeiten der Unternehmungseinheiten seien — im Gegensatz zu den Betriebseinheiten — scheinbar keine Grenzen gezogen.

Schon im Hinblick auf diese Zusammenhänge erscheint es zweckmäßig, an dieser Stelle einige Bemerkungen zu machen über die äußeren Formen, in denen der rationalwirtschaftlich bedingte Drang der Unternehmungsexpansion durch Kartell und Fertigungsverband sich vorbereitet, durch Interessentengemeinschaft, Konzern, Fusion und Trust sich vollzieht. Da es hier nur darauf ankommt, die fortschreitende Vervollkommnung der „überbetrieblichen“ Organisation in ihrer produktions- (nicht markt-)wirtschaftlichen Form anzudeuten, kann der Einfachheit halber angenommen werden, die erwähnten Organisationen waren von den Unternehmern lediglich zum Zwecke der Rationalisierung der Produktion und Betriebsführung geschaffen worden, um möglichst rationell für einen beliebig großen Markt zu produzieren. Wengleich von diesem Gesichtspunkt aus betrachtet sowohl Kartell wie Fertigungsverband die Vielzahl der in ihnen vereinigten Betriebe aus ihrer produktions-technischen „Isoliertheit“ herausnehmen, Brücken der Verständigung schlagen von Betrieb zu Betrieb, das allen Beteiligten gemeinsame Ziel in den Vordergrund rücken: Steigerung des Gesamtwirkungsgrades der Produktion durch Fortbildung zwischenbetrieblicher Arbeitskooperation, und auf diese Weise die (besonders in den Fertigungsverbänden vereinigten) Einzelbetriebe faktisch mehr und mehr als gegenseitig voneinander abhängige und aufeinander angewiesene Glieder einer höheren Wirtschaftseinheit erscheinen lassen —, so ist doch zu bedenken, daß beide Organisationsformen vertragsmäßige Bindungen sind von verhältnismäßig kurzer Dauer, verabredet von prinzipiell selbständigen Unternehmern. Beide Momente stehen aber einer möglichst rückhaltlosen Vervollkommnung zwischenbetrieblicher Arbeitskooperation entgegen. Denn die Vervollkommnung der Organisation von Werk zu Werk ist umso leichter zu bewerkstelligen, je mehr das Eigenleben der bisher selbständigen Wirtschaftseinheiten im Interesse einer einheitlichen Gesamtführung eingeengt wird; sie wird umso weiter vorgetrieben werden können, je mehr die Dauer ihres Bestandes gesichert ist. Der Abschluß längerfristiger Verträge oder — als letzte Konsequenz — die Verschmelzung der bisher selbständigen Einzelunternehmungen zu einer Kollektivunternehmung erscheint deshalb rationalwirtschaftlich oft als der zweckmäßigste Schlußstein der von den Kartellen und Fertigungsverbänden in die Wege geleiteten engeren Zusammenarbeit der einzelnen Werke.

Es liegt demnach im Zuge einer strafferen Zusammenfassung der Einzelbetriebe und „Unternehmungen, wenn das Kartell oder der Fertigungsverband abgelöst wird entweder durch Interessengemeinschaft und Konzern oder durch Fusion und Trust, denjenigen industriellen Organisationsformen also, durch die sich die Expansion der Unternehmungseinheit vollzieht. Das organisationstechnische Wesen der Betriebsvereinigungen bzw. Unternehmungszusammenschlüsse, wie sie vorübergehend durch I. G. und Konzern, dauernd durch Fusion und Trust herbeigeführt werden, besteht darin⁽²³⁾, daß gleichartige oder verschiedenartige Einzelbetriebe zweier oder mehrerer bisher selbständiger Unternehmungen durch Angliederung vereinigt werden zu einer neuen, wirtschaftlich höheren Einheit der Unternehmung mit ein-

²³⁾ Vgl. insbesondere Ad. Weber, Wirtschaftspolitik I S. 364 ff. (daselbst auch das Begriffliche der industriellen Organisationen). — Sombart, Kapitalismus III 2, Halbbd. S. 548 ff. — Liefmann a. a. O. S. 90 f., S. 159 ff. — H. v. Beckerath, Kräfte, Ziele und Gestaltungen, S. 51 f. u. ö.

²⁴⁾ Wolfers, Kollektivorganismen, a. a. O.

heitlichem Wirtschaftsplan. Die beiden erstgenannten Organisationsformen teilen die Schwäche des Kartells oder des Fertigungsverbandes insofern, als auch sie nur Verträge von mehr oder minder begrenzter Dauer darstellen; sie sind denselben aber überlegen dadurch, daß sie die wirtschaftliche Selbständigkeit der Einzelunternehmungen, wenn auch nur für die im Verträge festgesetzte Zeit, aufheben und dieselben in einer größeren Unternehmungseinheit zusammenfassen können und i. d. R. auch zusammenfassen. Fusion und Trust dagegen vollziehen die Unternehmungsvereinigung aufgrund Besitzes auf die Dauer und sind deshalb (d. h. weil sie die mit den loseren Bindungen gegebenen betriebs- (und auch markt-)wirtschaftlichen Beengungen vermeiden) als die für die Vervollkommnung der zwischenbetrieblichen Arbeitskooperation vorteilhaftesten Formen des Unternehmungszusammenschlusses anzusehen. Denn nur die Fusion oder der Trust „entspricht eben dem heute im Vordergrund stehenden Zwecke möglichster Verbilligung der Produktion, größerer Rationalisierung der ganzen Wirtschaftstätigkeit“ (Liefmann).

Unter Betonung der produktionswirtschaftlichen Zielsetzung der Unternehmungszusammenschlüsse kann man sagen, daß das Rationalprinzip die richtungweisende Kraft ist, die aus der Vielzahl selbstherrlich wirtschaftender Betriebe und Unternehmungen die große, umfassende Unternehmungseinheit formt, weil nur durch diese der bestmögliche Gesamtwirkungsgrad der Produktion und Betriebsführung erreichbar erscheint. M. a. W.: Die Konzentrationstendenz — vertikal, wenn verschiedenstufige, horizontal, wenn gleichstufige Betriebe vereint werden — bedeutet grundwesentlich nichts anderes als die Verkörperung des Bestrebens, „Wettbewerbskraft und Rentabilität durch Verbesserung der inneren technischen und ökonomischen Wirtschaftlichkeit zu erhöhen“ (Beckerath, a. a. O. S. 3), „diejenige Betriebs- bzw. Unternehmungsform zu finden, die am konkurrenzfähigsten ist, weil sie durch die niedrigsten Kosten den größten Vorsprung im Wettbewerb verspricht. Es ist eine primär kostensenkende Konzentration auf die beste Größe, auf das Optimum der Betriebs- bzw. Unternehmungsgröße hin“²⁴⁾. Schon die Tatsache, daß die Konzentrationsbewegung produktionswirtschaftlich gesehen vor allem der Herausbildung optimaler Unternehmungsgrößen dient, macht erklärlich, daß ihre konsequente Durchführung nicht mit hemmungsloser Produktionsverbilligung belohnt wird. Sie kann in ihrem jeweiligen Bereich überspannt und damit unwirtschaftlich werden.

Aufgabe der folgenden Darlegungen soll es nun sein, die Expansionsmöglichkeiten der Unternehmungseinheit, soweit dieselben im Zuge der Verbilligung der Produktionskosten, also aus rationalen Gründen platzgreifen²⁵⁾, auf ihre ökonomisch bestimmten Grenzen hin zu untersuchen. Die Problemstellung rankt sich damit, kurz gesagt, um die Beantwortung der Frage: Sind auch der Unternehmung als technisch-ökonomischer Organisationseinheit einer Vielheit von Betrieben ökonomische Grenzen gezogen?

Diese Frage wird nicht immer bejaht, oft bezweifelt und verneint. So schreibt zum Beispiel Bourguin²⁶⁾: „Für einen Betrieb gibt es gewisse Grenzen, die sein Wachstum nicht überschreiten darf... Dagegen scheint es, als ob der Unternehmung keinerlei Schranken gesetzt seien“. Und Hirsch²⁷⁾ sagt: „Der Betrieb hat seine Grenzen, über die er nicht hinauswachsen kann, ohne unwirtschaftlich zu werden... Die Unternehmung, so scheint es, hat keine Grenzen“. Als Beweis für diese Vermutung dient Hirsch — ähnlich wie Bourguin — die Tatsache der fortschreitenden Betriebsangliederung und -Verflechtung innerhalb der Industrie mit dem Ergebnis, daß immer größere Unternehmungseinheiten entstehen.

Für die marxistischen Konzentrationstheoretiker endlich ist das naturnotwendige „Immergrößerwerden der Großen“ sozusagen eine Selbstverständlich-

²⁴⁾ Daß hier auch irrationale Kräfte am Werke sein können, darauf weist z. B. Sombart hin: Kapitalismus III 2 S. 820.

²⁵⁾ Die sozialistischen Systeme, S. 144.

²⁷⁾ Wandlungen im Aufbau d. deut. Industrie, a. a. O. S. 216; s. a. S. 209.

keit. Denn wenn man wie sie konstatieren zu können glaubt: „Die (speziell vom Konzern und Trust getragene, stets größere Unternehmungseinheiten formende) Organisierungstendenz schreitet fort und irgendeine Grenze ist bis jetzt nicht zu erblicken“²⁸⁾ und hierin die Richtigkeit der Konzentrationstheorie bestätigt sieht, dann muß ja zweifellos eines schönen Tages die „Volkswirtschaftsunternehmung“ fix und fertig dastehen (und es wäre nicht abzusehen, was diese daran hindern sollte, sich zur „Weltwirtschaftsunternehmung“ auszuwachsen!)

Demgegenüber ist die Behauptung zu rechtfertigen, daß auch die rationalwirtschaftlich bedingte Expansionsmöglichkeit der Unternehmung eine ökonomisch begrenzte ist.

2. Die Möglichkeiten zunehmender Erträge innerhalb der Unternehmung durch Fortbildung zwischenbetrieblicher Arbeitskooperation

Haben die „isoliert“ wirtschaftenden Einzelbetriebe jeweils ihre produktionstechnisch höchste Leistungsfähigkeit erreicht, dann kann zwecks weiterer Steigerung ihrer Leistungsfähigkeit versucht werden, eine Mehrzahl von gleich- oder verschiedenartigen Betrieben in der wirtschaftlich höheren Einheit der Unternehmung zusammenzufassen. Dadurch wird das Ertragsoptimum der Einzelbetriebe jeweils relativiert und deren bisher technisch höchste Leistungsfähigkeit nochmals emporgetrieben durch Verbesserung ihrer technisch-ökonomischen Gesamtstellung schlechthin. Das wichtigste Mittel, um neue Möglichkeiten steigender Erträge innerhalb der Unternehmung zu erschließen, ist der systematische Ausbau der zwischenbetrieblichen Arbeitskooperation, d. h. der Arbeitsleistung und Arbeitsvereinigung von Betrieb zu Betrieb. Allgemein wird man wohl sagen können, daß die wirtschaftlich günstigen Aussichten beider Organisationsprinzipien umso größer werden, je früher die durch Vergrößerung der allein auf sich gestellten Betriebe bedingte Produktivitätszunahme ihr Ende erreicht hat. Beide Organisationsprinzipien sind „das Werk desselben rationalkapitalistischen Geistes“ (Sombart) und verfolgen den gleichen Zweck: Senkung der Produktionskosten. Dieses Ziel wird zu erreichen versucht negativ „durch Vermeidung oder doch Verminderung der aus der Zersplitterung der Produktion sich ergebenden Nachteile“ (Weber), positiv durch das Hindrängen zu planmäßigerer, dem Rationalprinzip besser entsprechender Wirtschafts- und Betriebsgestaltung.

Denn was nützt es — so kann man mit Schulz-Mehrin²⁹⁾ fragen —, wenn die Herstellung irgendeiner Ware in einer Fabrik „durch sparsamste Verwendung der Rohstoffe, durch höchste Vervollkommenung der Fertigungseinrichtungen, durch äußerste Ausnützung der mechanischen und menschlichen Arbeitskräfte usw. um einige Hundertstel verbilligt wird, während andererseits durch unweckmäßige Arbeitsteilung zwischen den Fabriken, durch überflüssige Transporte von Rohstoffen und Waren, durch mangelhafte Regelung des Absatzes ... ein Vielfaches der Ersparnis bei der reinen Herstellung verloren geht? Was nützen die vollkommensten Einrichtungen zur Reihen- und Massenfäbrikation, wenn eine solche infolge der großen Zersplitterung der Produktion

²⁸⁾ Braunthal, *Wirtschaft d. Gegenwart* S. 206.

²⁹⁾ Formen des Zusammenschlusses von Unternehmungen, a. a. O. S. 129.

und der Vielfältigkeit der Ausführungsformen nur in verhältnismäßig geringem Maße möglich ist, solange sich nicht die Unternehmungen über eine gewisse Arbeitseinteilung (Spezialisierung) und Einschränkung der Auftragsformen (Normung, Typung) verständigt haben“? Jede dieser Einzelaufgaben, deren Gesamtlösung eben mit Hilfe der fortschreitenden Vervollkommnung der Organisation in Form des Ausbaues der Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung von Werk zu Werk angestrebt wird, umschließt zweifellos ebensoviele Möglichkeiten zur Steigerung der Produktivität.

Dem Bestreben, die zwischenbetriebliche Arbeitskooperation zu vervollkommen, stehen im wesentlichen zwei Wege offen: die horizontale Betriebskonzentration, bei der gleichartige Betriebe angegliedert werden, und die vertikale Betriebskonzentration, die sich auf dem Wege der Angliederung verschiedenartiger, einander ergänzender Betriebe vollzieht. Bei der Entscheidung der Frage, ob die Industrie „horizontal“ oder „vertikal“ zu organisieren sei, handelt es sich — wie die Erfahrungen speziell der Nachkriegsjahre gezeigt haben — nicht um ein theoretisch zu entscheidendes „Entweder — Oder“, sondern um ein von Zweckmäßigkeitsgründen bestimmtes „Sowohl — als auch“. Beide Konzentrationsbewegungen vermögen ökonomische Vorteile zu realisieren, die in der Verbilligung der Produktion ihren Ausdruck finden.

a) Die ökonomischen Vorteile, wie sie besonders durch die vertikale Betriebskonzentration oder Integration anfallen, sind im wesentlichen folgende:

Hauptzweck der Integration ist es, die Unternehmungseinheit durch die Angliederung einander ergänzender Betriebe — entweder solcher vorhergehender oder nachfolgender Produktionsstadien — dergestalt zu erweitern, daß die verschiedenstufigen d. h. jeweils mit einem Teilprozeß betrauten Betriebe Hand in Hand arbeiten können, „um den Werdegang des Produktes besser in den gesamten Produktionsprozeß einzugliedern“. Die so ermöglichte planmäßigere Betriebsgestaltung gestattet nicht nur den Vortrieb der zwischenbetrieblichen Spezialisierung und demzufolge die rationellere Ausnützung der besonders bei spezialisierter Produktion sich ergebenden Kostendegression; darüber hinaus kann gerade hier die Zurückdrängung der Zersplitterung der Produktion eine Reihe weiterer Vorteile bringen: So ist durch die Vereinigung aufeinander abzustimmender verschiedenstufiger Betriebe z. B. vom Rohstoff bis zum Fertigfabrikat bzw. vom Eisenwerk über die Kohlenzechen und Erzgruben bis zum Hochofen und Stahl- und Walzwerk vor allem die bessere Ausnützung der bei der Produktion beteiligten Stoffe und Kräfte gewährleistet. Allerdings ist dies gewöhnlich nur dann der Fall — aus den folgenden Beispielen geht dies deutlich hervor —, wenn die fraglichen Betriebe örtlich eng miteinander verbunden sind; denn nur so können z. B. Kräfte, die in dem einen Produktionsstadium frei werden, für das nächste ausgenützt werden. Einige Beispiele insbesondere aus der Montanindustrie machen dies deutlich.

Wie Sombart (Kapitalismus III 2. Halbbd. S. 538) mitteilt, können bei der Kombination von Hochofen, Stahlwerk und Walzwerk die Gichtgase, die beim Kokerei- und Hochofenbetrieb in erheblichen Mengen erzeugt werden — man rechnet bei der Kokerei 300 cbm auf die t Koks, beim Hochofen 4500 cbm auf

... t Roheisen — genutzt werden nicht nur im Hochofen selbst zur Erhitzung des Gebläsewindes und zum Betrieb der Gichtaufzüge, was etwa 37 PS beansprucht, sondern es bleiben darüber hinaus 23 PS frei für das Stahl- und Walzwerk. Beim „reinen“ Hochofenwerk gingen diese Kräfte naturgemäß verloren. Durch ihre Ausnützung erzielte Verbilligung berechnet ein westfälisches Thomaswerk (nach Sombart) auf 4 Mark pro t Rohstahl. Weiterhin gestattet es die örtliche Vereinigung von Hochofen, Stahl- und Walzwerk, „die ursprüngliche Hitze des Roheisens bei der Konvertierung zu Stahl zu benützen“³⁰⁾ und das sofortige Auswalzen der heißen Stahlblöcke im Walzwerk bringt eine Kostenersparnis von 2–3 Mark pro t (Sombart). Ähnliche Vorteile bringt die betriebliche Vereinigung von chemischen Fabriken und Metallhütten, von Rohzuckerfabriken und Raffinerien, wodurch chemische Prozesse vereinfacht und die dadurch freiwerdenden Kräfte und Abfälle besser ausgenutzt werden können. Dazu kommt, daß neben den Ersparnissen im eigentlichen Produktionsprozeß, so auch die durch rationellere Betriebsgestaltung erzielten direkten und indirekten Einsparungen von Arbeitskräften erwähnenswert sind (vgl. unten), auch Vorteile allgemeinerer Art realisiert werden: die unter rationellen Gesichtspunkten betriebene Expansionspolitik der Unternehmungseinheit kann das wünschenswerte Ergebnis einer stetigeren und sicheren Kalkulation, einer größeren Kontinuität der Wirtschaftsgebarung zeitigen, wobei der gesicherte Bezug qualitativ einwandfreier Vor- und Zwischenprodukte von ausschlaggebender Bedeutung werden kann³¹⁾. Denn gerade die störungsfreie Rohstoffversorgung ist privatwirtschaftlich sehr bedeutsam, weil von ihr hauptsächlich der Ausnutzungsgrad der Anlagen abhängt. Schließlich macht die Angliederung ergänzender Betriebe und deren Zusammenschluß in der Unternehmungseinheit die Ausschaltung von Zwischengewinnen und Zwischenhandelsspesen, die Erparung von Transportkosten durch Vermeidung verteuernenden Hin- und Herendens der Produkte von Werk zu Werk möglich. In allen diesen Fällen drängt die zu erwartende Kostenminderung zum betrieblichen Zusammenschluß und zur Expansion der industriellen Unternehmungseinheit, weil nur so die sich bietenden Chancen zur Verbilligung der Produktion ausgewertet werden können.

b) Ähnliche ökonomische Vorteile, wenn auch z. T. aus anderen Ursachen heraus, erschließt die horizontale Betriebskonzentration. Es liegt sozusagen in der Natur derselben, daß sie es ermöglicht, unter den zu einer wirtschaftlichen Einheit vereinigten, auf gleicher Produktionsstufe sich befindlichen Betrieben die Betriebsspezialisierung mehr noch als bei der Integration weiterzubilden, weil hier in allen Betrieben — wenigstens soweit der technische Produktionsprozeß in Frage steht — im großen und ganzen gleiche Produktionsbedingungen gegeben sind. Die Fortbildung der Betriebsspezialisierung wird besonders in einer solchen Unternehmung ohne besondere Schwierigkeiten möglich sein, wo es sich um die Herstellung von nur einem oder wenigen Produkten handelt; sie wird dort größere Schwierigkeiten zu überwinden haben, wo eine Umstellung stattfindet von einer vielgesaltigen Produktion zu einer einfachen, „spezialisierten“. Wenn man gemäß unseren Voraussetzungen die mit der Umstellung auf spezialisierte Produktion verbundenen privatwirtschaft-

30) Vogelstein. Expansion S. 211/12; s. a. Becherath a. a. O. S. 60; Schulz-Mehrin a. a. O.
31) Vgl. Sombart ebda S. 523, Beckerath S. 63, 73.

lichen Kosten außer acht läßt ebenso wie die Gefahren, die spezialisierter Produktion von der Absatzseite her drohen (vgl. hierzu z. B. Bücher a. a. O. S. 110 ff.), dann muß man sagen, daß sich gerade in solchen Fällen durch Spezialisierung, die immer auch mit einer Zurückdrängung der Zersplitterung der Produktion identisch ist, erhebliche ökonomische Vorteile erzielen lassen.

So kann sich z. B. eine „zweckmäßigere Gestaltung der Arbeitsteilung“ durch ergeben, daß die einzelnen Betriebe ihren ganzen Arbeitsprozeß auf ein oder einige wenige, schließlich nur noch auf ein einzelnes Produkt beschränken (Ad. Weber, Allgem. S. 189). Das kann sogar soweit gehen, daß die Spezialisierung eines Betriebes innerhalb einer Unternehmung bis zum „produktions-technisch letzten Ende“ durchgeführt wird, z. B. wenn eine Baumwollspinnerei dazu übergeht, statt einer Reihe nur noch eine einzige Nummer Garn herzustellen (Vogelstein, Expansion S. 209). Zweifellos hat die Unternehmung dadurch kraft Fortbildung der Betriebsspezialisierung die Möglichkeit, die Kostensteigerung auf wirtschaftlich höherer Stufe neu zu beginnen, ein Vorzug, der dem allein auf sich gestellten Einzelbetrieb nicht oder doch nur bis zu einem relativ niedrigeren Ertragsoptimum zugänglich sein kann.

Die Fortbildung der Betriebsspezialisierung, die wie gesagt, durch horizontalen Zusammenschluß besonders günstig beeinflußt wird, kann außerdem eine weitere Förderung erfahren durch den Uebergang zur Normung und Typung der zu erzeugenden Produkte, wobei wir unter ersterer die „Vereinheitlichung der Bedingungen, unter denen die Herstellung erfolgt“, unter letzterer die „Vereinheitlichung der letzten Verbrauchsgüter“ zu verstehen haben (Weber, Allgem. S. 189). Typung und Normung sind zwei der wichtigsten Waffen gegen die Zersplitterung und Verzettlung der Produktion. Die Beachtung gemeinsamer Herstellungsvorgänge, die Vereinfachung und gleichförmige Gestaltung des Produktes, endlich die systematische Ueberführung einer oft unübersehbaren Mannigfaltigkeit der gleichen Zwecke dienender Produkte auf einige wenige Typen: alle diese Maßnahmen bedeuten in ihrem marktwirtschaftlichen Ergebnis Schaffung einer Massenachfrage durch Konzentration der bisher für die Vielzahl von Produkten bestehenden Teilmärkte; in ihrem produktionswirtschaftlichen Ergebnis bedeuten sie die Ermöglichung der Massenproduktion auf verbreiteter Basis mit der Auswertung der dadurch sich ergebenden Kostendegression. Die Kostenverbilligungen, die auf diese Weise erzielt werden können — ihrer Realisierung gehen allerdings i. d. R. große Aufwände von Kapital voraus — sind nicht unerheblich. (Gute Beispiele dafür finden sich insbesondere bei Sombart, Kapitalismus III 2. Halbbd. S. 634/35.) — Erwähnenswert ist auch, daß die horizontale Betriebskonzentration speziell in ihrer Trustform die Tendenz zur Massenproduktion dadurch verstärken kann, daß sie das Schwergewicht der Produktion von den leistungsschwächeren (die u. U. stillgelegt werden) auf die leistungsfähigsten Betriebe überträgt, um deren durch Arbeitsteilung und -Vereinigung hochgetriebenes Optimum voll auszunützen.

Neben der Rationalisierung des eigentlichen Produktionsprozesses durch Spezialisierung, Normung und Typung ist es gerade bei der horizontalen Betriebskonzentration die in der Unternehmungsführung verkörperte gemeinsame Zusammenarbeit der Betriebe auf den Gebieten des Einkaufs, der Schaffung

gemeinsamer Projektierungs- und Konstruktionsbüreaus, der gemeinsamen Erprobung neuer Rohstoffe, Arbeitsverfahren und Erfindungen usw., die nicht eine Fülle von Doppel- und Leerlaufarbeit ausschaltet, sondern auch der eigentlichen Produktion einen verbesserten Start bereitet. Die der Rationalisierung des Vertriebes der Produkte zugewandte Zusammenarbeit der Betriebe ermöglicht eine Ersparung der Kosten für Geschäftsreisende, für Reklame (durch Zeitungen, Plakate, Prospekte, Werberedner) und für unnötige Transporte, weil sie bei Bestellungen die Lieferung der Waren von der frachtmäßigsten Fabrik aus erlaubt.

Besondere Bedeutung kommt auch den Einsparungen an Arbeitskräften zu, sowohl bei der vertikalen als auch bei der horizontalen Betriebskonzentration. Insbesondere durch die Rationalisierung der Produktion und — bei der Horizontalkonzentration — des Vertriebes der Waren erzielt werden können. Somit berichtet, daß bei der Gründung des amerikanischen Wiskykartells 300 Reisende entlassen werden konnten; die American Steel and Iron Company verringerte die Zahl der Reisenden um 200. Und Bourguin teilt a. a. O. S. 153 mit, daß sich in den USA infolge der Trustentwicklung die Zahl der Reisenden um 1000 vermindert habe. Dazu kommen dann noch die direkten und indirekten Arbeitseinsparungen beim eigentlichen Produktionsprozeß, wo die „Standardisierungstendenzen“ nicht nur Doppel- und Leerlaufarbeit ausschalten, sondern auch dem Mechanisierungs- und Maschinisierungsprozeß Vorschub leisten. —

Wir stellen zusammenfassend fest: Der Expansionsdrang der Unternehmungseinheit, der sich in der fortschreitenden Angliederung von Einzelbetrieben äußert, findet zunächst zweifellos seine ökonomische Rechtfertigung oft in der durch die Fortbildung bzw. Vervollkommenheit der zwischenbetrieblichen Arbeitskooperation anfallenden ökonomischen Vorteile. Derart ist der Expansionsdrang der Unternehmungseinheit zu werten als der volkswirtschaftlich begrüßenswerte Versuch, dem Rationalprinzip auch über die Grenzen des Einzelbetriebes hinaus in der wirtschaftlich höheren Einheit der Unternehmung Geltung zu verhelfen. Und das mit dem Erfolg einer Ertragssteigerung, die über das mögliche Ertragsoptimum einer Vielzahl auf sich gestellter Einzelbetriebe hinausragt: die Unternehmung als technisch-ökonomische Organisationseinheit einer Vielzahl von Betrieben ist in der Lage, die Kostendegression — dem Wege über die durch planmäßige Zusammenarbeit herbeigeführte Vervollständigung der Gestamstellung der bisher „isoliert“ wirtschaftenden Betriebe im Rahmen einer größeren Einheit — auf höherer Stufe neu zu beginnen.

Aber ebenso wie beim Einzelbetrieb müssen auch bei der Unternehmung die Ursachen bzw. Bedingungen der Expansion gleichzeitig die Grenzen derselben bezeichnen. Das zu zeigen soll nunmehr versucht werden. Dabei werden uns zweckmäßigerweise auch hier wieder auf die Besprechung der wichtigsten, ökonomisch bedingten Hemmungen bzw. Grenzen der Expansion beschränken.

3. Die ökonomischen Grenzen der Unternehmungsexpansion.

Die ökonomischen Grenzen der Expansion der Unternehmungseinheit, soweit sie sich im Rahmen der Verbesserung der technisch-ökonomischen Gesamtstellung der in der Unternehmung zusammengeschlossenen Vielheit von Betrieben ergeben, kann man im wesentlichen in zwei Gruppen erfassen: als „produktionstechnische“ und als „organisationstechnische“. Unter die Gruppe der produktionstechnisch bedingten Grenzen fallen hauptsächlich jene aus der Gestaltung des Produktionsprozesses sich ergebenden Hemmungen, wie sie z. B. aus der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung, aus der Spezialisierung, Normung, Typung selbst, d. h. aus deren technisch und ökonomisch begrenzten Fortbildungsfähigkeit resultieren. Wohl geben diese Organisationsprinzipien in ihrer ökonomischen Vorteilhaftigkeit — und solange sie in diesem Sinne wirksam sind — die Bedingungen und Voraussetzungen der Unternehmungsexpansion ab; aber gleichwohl bezeichnen sie mit dem Eintreten ihres ökonomischen „Leerlaufes“ die Grenzen rationeller Expansion. Das gilt sinngemäß auch für die organisationstechnisch bedingten Grenzen der Unternehmungsexpansion, worunter wir alle jene Hemmungen erfassen möchten, die mit wachsender Unternehmungsgröße in den zunehmenden Schwierigkeiten der Leitung sowohl in rein verwaltungsmäßiger als auch in menschlicher, unternehmerischer Hinsicht ihren Ausdruck finden.

a) Die produktionstechnisch bedingten Grenzen der Unternehmungsexpansion. — Aus den Darlegungen über die ökonomische Vorteilhaftigkeit der Unternehmungsexpansion dürfte hervorgegangen sein, daß letztere ihre betriebstechnische Rechtfertigung vor allem durch die Fortbildung der zwischenbetrieblichen Spezialisierung (incl. Normung und Typung) erhält. Nun ist es fraglos, daß der Grad der Durchbildungsmöglichkeit der zwischenbetrieblichen Spezialisierung es erlauben muß, Rückschlüsse zu ziehen auf die wirtschaftlich günstigste Größe der Unternehmung. Rein theoretisch gesehen werden bei der Vervollkommenung der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung einzelne Gruppen von zusammengehörigen Teilprozessen jeweils in einem Betrieb zusammengefaßt und die Unternehmung in so viele Betriebe „zerspalten“, als es die rationelle Zerlegung des gesamten Produktionsprozesses — sie ist naturgemäß eine begrenzte — gestattet. Schon diese Ueberlegung zeigt, daß das Ertragsoptimum der Unternehmung zwar nur durch eine Mindestzahl von Einzelbetrieben erreicht werden kann, daß aber der Versuch, die Spezialisierung über diesen Punkt hinaus zu forcieren, mit vergleichsweise abnehmendem Ertrag rechnen müßte, schon weil eine überspitzte Spezialisierung rein produktionstechnisch gesehen zum wirtschaftlichen Nachteil ausschlägt. M. a. W.: Das Maß der zweckmäßig durchgebildeten betrieblichen Spezialisierung und damit der Umfang der dadurch grundsätzlich notwendig werdenden betrieblichen Kooperation muß für die wirtschaftlich günstigste Größe der Unternehmung bestimmend sein. Aus der produktionstechnischen Begrenztheit zwischenbetrieblicher Betriebsspezialisierung folgt die ökonomisch begrenzte Expansionsmöglichkeit der Unternehmungseinheit.

Diese Argumentation tritt in ihrer Berechtigung jedoch noch deutlicher in Erscheinung, wenn man die Organisationsprinzipien Spezialisierung, Normung

und Typung — die auch unter dem Sammelbegriff der „Standardisierung“ zusammengefaßt werden — auf ihren technisch-ökonomischen, d. h. ertragswirtschaftlichen Charakter hin betrachtet. Als wohl wichtigste Prinzipien des Rationalisierungsprozesses innerhalb der Unternehmung streben sie in und mit diesem gemeinsam der Massenproduktion zu; sie sind zu werten als Bestrebungen, die auf eine umfassende Anwendung des Gesetzes der Massenproduktion hinauslaufen“ (Bücher I. c. S. 106). In diesem Sinne stellt sich der fortschreitende Rationalisierungsprozeß innerhalb der sich expandierenden Unternehmung geradezu als eine Flucht in die Massenproduktion dar. Wir wissen schon, daß die durch Massenproduktion zu erwartende Kostendegression einer Tendenz zur relativen Verminderung unterworfen ist, die sich mit wachsender Produktmasse immer mehr durchsetzt, schließlich in einer Konstanz der Kosten endet, um jenseits dieses Punktes maximaler Rationalität in eine Tendenz zur Kostenverteuerung umzuschlagen. Da die „Standardisierung“ unter den gleichen Gesetzmäßigkeiten steht, müssen selbstverständlich auch die Impulse, die von hier aus auf die Expansion der Unternehmungseinheit drängen, anfänglich stärker dann immer schwächer werden, bis sie sich erschöpfen und in ihr Gegenteil umschlagen.

Auf die ökonomisch rationelle Expansionsmöglichkeit der Unternehmung angewendet besagt dieser Tatbestand, daß es auch für diese Wirtschaftseinheit, ebenso wie für den Betrieb, eine kurvenmäßige Steigerung und Wiedersenkung des Ertrags gibt, wobei alles darauf ankommt, durch Fortbildung der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung und aufgrund der so zu erschließenden ökonomischen Vorteile die Nutzhöhe der Produktion zu erreichen. Dieser Punkt bezeichnet die wirtschaftlich günstigste Größe der Unternehmung deshalb, weil erstens eine noch rationellere Durchbildung der zwischenbetrieblichen Arbeitskooperation bei den gegebenen Produktionsverhältnissen nicht mehr möglich ist; weil zweitens die aufgrund der rationell durchgeführten Spezialisierung (incl. Normung und Typung) in den einzelnen Betrieben neu begonnene Kostendegression — die unter dem Gesetz der Massenproduktion steht — ihre Nutzhöhe, ihr Optimum erreicht hat. Zieht man noch in Rücksicht, daß auch die dank der Betriebskombination realisierbaren Möglichkeiten z. B. der besseren Ausnützung der Stoffe und Kräfte mit der zweckmäßig durchgeführten Arbeitsvereinigung sich erschöpfen und die daraus resultierenden ökonomischen Vorteile nicht immer wieder von neuem anfallen können; erwägt man des weiteren, daß auch der organisationstechnische Apparat der Unternehmungseinheit — wie noch zu zeigen ist — nicht mit stetig wachsender Vorteilhaftigkeit zur Entfaltung gebracht werden kann, dann drängt sich die Feststellung auf, daß auch der Unternehmungsexpansion ökonomische Grenzen gezogen sind, deren Ueberschreitung nur mit einer Verteuerung der Produktion zu erkaufen ist²²).

²²) Wenn z. B. Hirsch — allerdings im Widerspruch zu seiner weiter oben angedeuteten Auffassung — das von ihm sog. Gesetz der Kostenkurve, das dem Einzelbetrieb Grenzen zieht, a. a. O. S. 209 ff. auch auf die Unternehmung anwendet und betont, daß es, wenngleich erst „auf höherer Stufe“ so eben doch auch hier in Wirksamkeit trete, dann müßte H. auch die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Unternehmensexpansion, d. h. für deren ökonomisch begrenzte Wachstumsmöglichkeit, anerkennen.

An dieser Stelle ist auch auf die für die Ertragsgestaltung der Unternehmung keineswegs unwichtige Tatsache hinzuweisen, daß die an und für sich begrenzten ökonomischen Vorteile, wie sie besonders durch die Vervollkommnung der Betriebsspezialisation, durch Normung und Typung erschlossen werden, überschattet werden können von der mit der „sturen“ Verwirklichung dieser Organisationsprinzipien akut werdenden Gefahr der Erstarrung des Produktionsprozesses in den einmal vorgezeichneten Bahnen. „Sind wir in unserer gewerblichen Entwicklung schon so weit fortgeschritten“ — so kann man mit Bücher a. a. O. S. 111 fragen — „um einen Abschluß zu machen und das Erreichte für alle Zukunft in Formen, Abmessungen und Warensorten festlegen zu können“? In der Tat muß die Standardisierung besonders dort privat- und volkswirtschaftlich nachteilig wirken, wo diese Voraussetzung nur sehr bedingt zutrifft und weiterem technischen Fortschritt wie überhaupt neuen und rationelleren industriellen Gestaltungen empfindliche Hemmungen bereitet werden können³³⁾. Denn „eine durchspezialisierte, typisierte und genormte Welt wäre eine erstarrte Welt . . . , die des Triebes zum Fortschritt entbehren müßte“ (Bücher). Diese Bedenken legen es nahe, die Standardisierung auch dort, wo sie erhebliche Vorteile für die Gegenwart zu erschließen in der Lage wäre, nicht prinzipiell um ihrer selbst willen durchzusetzen. Sie wird bezüglich ihres Anwendungsbereiches in einer vor allem durch technisch-ökonomischen Fortschritt gekennzeichneten Konkurrenzwirtschaft immer ihre geringere oder größere Begrenzung erfahren im Interesse einer nachhaltig steigenden Produktivität. Denn vom technischen Fortschritt ist auf die Dauer, im Flusse der Entwicklung, doch wohl entschieden mehr für die Verbilligung der Produktion zu erwarten als von einer am zweckmäßigsten nur bei gegebenem Stande der Technik anzustrebenden Standardisierung. —

Zu den bis jetzt geschilderten treten weitere produktionstechnisch bedingte Hemmungen bzw. Grenzen der Unternehmungsvergrößerung, die besonders für die vertikale Betriebskonzentration von Bedeutung sind und die man, einer Formulierung Vogelsteins (Expansion S. 212) folgend, unter den Schlagworten „Diskrepanz optimaler Betriebsgrößen“ und „Starrheit der Zusammensetzung der Produkte“ zusammenfassen kann.

Je umfangreicher und größer die Unternehmung durch die Angliederung einander ergänzender Betriebe wird; je mehr die Betriebsverschachtelung fortschreitet, umso schwieriger wird i. d. R. die produktionstechnische Abstimmung der einzelnen Betriebe aufeinander, umso größer auch die Gefahr des Auseinanderklaffens der einzelnen Betriebsoptima. Denn mit der Zahl der Betriebe, die durch Integration der Unternehmung einverleibt werden, wächst die Verschiedenartigkeit der Produktionsmöglichkeiten, auf die im Rahmen des gesamten Wirtschaftsgebarens innerhalb der Unternehmung Rücksicht zu nehmen ist: jeder ergänzende Betrieb stellt, produktionstechnisch gesehen, eine Individualität dar; jeder befaßt sich mit einem anderen Stadium der Produktion und i. d. R. hat jeder dieser Betriebe, was besonders wichtig ist, ein verschieden hoch gelagertes Optimum. So kann es kommen, „daß das Optimum des wirt-

³³⁾ Vgl. a. H. Lage, Vereinheitlichung industrieller Produktion S. 140/41: „Grenzen der Normalisierung und Typisierung.“

schaftlichen Erfolges in dem einen Teilprozeß in Widerspruch steht zu dem Optimum in einem anderen³⁴⁾. Diese Diskrepanzen der Betriebsoptima können nicht nur die sonstigen durch die Integration anfallenden ökonomischen Vorteile erheblich beeinträchtigen, sie können darüber hinaus bei verstärktem Auftreten den Ertrag der Unternehmung empfindlich herabdrücken, weil es innerhalb der wachsenden Unternehmung immer schwieriger werden muß, die Vielzahl der Einzelbetriebe ihrem „Gesamtoptimum“ zuzuführen.

Dazu kommen weitere Momente, die im Verein mit den bereits erwähnten insbesondere einer „hemmungslosen“ Integration entgegenarbeiten und diese schließlich zum Stehen bringen: sie haben ihren Ursprung in der Tatsache, daß „die Einspannung verschiedener Produktionsstufen in den festen Rahmen einer einheitlichen Unternehmung“ eine produktionstechnisch bedenkliche Starrheit der Beziehungen von Betrieb zu Betrieb herbeiführt. Diese Starrheit kann nicht nur oft notwendig werdende konjunkturell bedingte Entscheidungen illusorisch machen (so ist z. B. nicht selten die vorteilhafte Auswertung eines Ersatzproduktes unmöglich, weil es nicht in den „Kram“ paßt); sie wirkt noch nachteiliger als Hemmschuh produktionstechnischen Fortschrittes, eine Gefahr, deren wir bereits bei Erörterung der Standardisierung Erwähnung tun mußten. Diese Gefahr muß für die schwerfällige „Riesenunternehmung“ umso größer werden, als es nicht an beweglicheren Konkurrenten fehlen wird, die sich der technischen Neuerungen bemächtigen, um sich einen Vorsprung zu verschaffen. Zur inneren, im produktionstechnischen Gefüge der übermäßig ausgedehnten Großunternehmung begründeten Schwächung tritt derart die äußere, konkurrenzwirtschaftliche: die notwendige Folge ist die zunehmende Verschlechterung der wirtschaftlichen Position des Unternehmungskolosses, die am Ende die Existenz desselben in Frage stellt.

b) Die organisationstechnisch bedingten Grenzen der Unternehmungsexpansion. — Die produktionstechnisch bedingten Grenzen und Hemmungen fortschreitender Unternehmungsvergrößerung werden ergänzt und verstärkt durch die mit wachsender Unternehmungsexpansion wachsenden Schwierigkeiten der Leitung³⁵⁾. Mit Recht bezeichnet man die Einheit der wirtschaftlichen Oberleitung als eines der wesentlichsten Postulate für jede gute Organisation (Vogelstein); mit Recht auch betont man — als unerläßliche Voraussetzung dazu — die Notwendigkeit einer genügenden Einfachheit und Uebersichtlichkeit der zu einem Ganzen vereinten Tätigkeiten (Sombart): denn nur so können die für das wirtschaftliche Wohlergehen der Unternehmung nicht zu überschätzenden unternehmerischen Fähigkeiten zum vollen Einsatz und zur freien, schöpferischen Entfaltung gelangen.

Die organische Verbundenheit von Oberleitung und Unternehmung, in ihrer Geschlossenheit die eigentliche Ursache der technisch- und organisatorisch-ökonomischen Durchschlagskraft der Unternehmungseinheit, wird mit fortschreitender Expansion der letzteren über ein gewisses Maß hinaus immer mehr gelockert, sie zerbröckelt. Mit der fortschreitenden Angliederung von immer

³⁴⁾ Ad. Weber, *Allgem.* S. 190; vgl. a. Vogelstein, *Expansion* S. 212.

³⁵⁾ Vgl. zu dem Folgenden insbes. Ad. Weber, *Allgem.* S. 190/91; *Wirtschaftspolitik* I S. 368, 462 ff. — Sombart, *Kapitalismus* III 2. Halbbd. S. 539 u. ö. — Vogelstein, *Expansion* S. 208, 213/14. — C. Silbe a. a. O. S. 57 ff. — Beckerath a. a. O. S. 4, 48/49 u. ö.

zahlreicheren Teilorganisationen bis zum Anwachsen zum Konzern und Trust, gar wenn wie bei der vertikalen Betriebskonzentration verschiedene Produktionsstadien erfaßt werden, rückt schließlich die Uebersicht über das Ganze in eine immer nebelhaftere Ferne. Die anfänglich übersichtliche Einfachheit der kombinierten Tätigkeiten wandelt sich mehr und mehr in eine komplizierte Verschlingung, welche die ohnehin schon oft genug vorhandenen produktionstechnischen Disharmonien von der organisationstechnischen Seite her verstärkt. Zusätzliche Unterorganisationen müssen geschaffen werden, die des Ueberblickes über die Gesamtorganisation ermangeln und die — ihrer funktionalen Stellung im Rahmen des Ganzen nicht immer bewußt — nur schwer eine ausgleichende Wirkung oder eine ersprießliche Zusammenarbeit gewährleisten können. Die Folgen sind auftretende innere Reibungen der Geschäftsführung, die mit erhöhten Kosten verbunden sind.

Die sehr wichtige und unbestreitbare Tatsache, daß eine „einheitliche Willensbildung umso schwerer wird, je umfangreicher und differenzierter die Unternehmung wird“ (Weber), macht wiederum einen „Rattenschwanz“ von kostenvertuernden Maßnahmen erforderlich: Da ein großer Betriebskomplex in seinen organischen Zusammenhängen erfahrungsgemäß nur bis zu einer gewissen Grenze von einer Unternehmerpersönlichkeit überblickt und dirigiert werden kann und solch hochqualifizierte Wirtschaftsführer überdies umso seltener werden, je umfassender die Unternehmungen werden, so muß regelmäßig anstelle der Unternehmerpersönlichkeit ein kostspieliger, dabei nicht unbedingt verläßlich funktionierender Verwaltungs- und Kontrollapparat treten, der die Unterorganisationen in ihrem geschäftlichen und betriebstechnischen Gebaren zu prüfen und die Verbindung zum Ganzen herzustellen hat. Dabei ist das Entscheidende, daß dieser Verwaltungsapparat schwerlich einen vollwertigen Ersatz für die Führerpersönlichkeit des Unternehmers zu bieten vermag. Bei der Vielzahl technischer und kaufmännischer Beamten die er in sich vereinigt, ist er darauf angewiesen, zu arbeiten und zu handeln aufgrund einer im Voraus „herausgetüftelten“ Schablonisierung, die schließlich früher oder später zu einem allgemeinen Bürokratismus ausarten muß. Im Hinblick auf diese für eine rationelle Wirtschaftsführung bedenklichen Erscheinungen beginnt es überhaupt fraglich zu werden, ob durch die Unternehmungseinheiten „ungefügter Größe“ wirklich dauernde Vorteile in dem Maße realisiert werden können, daß sie den Verlust an selbständiger Initiative und an technischer und kaufmännischer Beweglichkeit aufzuwiegen vermögen.

Gewiß können diese Schwierigkeiten bis zu einem gewissen Grad bekämpft werden durch die „Fortbildung der Systematik der geschäftlichen Organisation“, wengleich letztere allerdings heute schon einen hohen Grad der Vollkommenheit erreicht hat. Auch soll in diesem Zusammenhang nicht unerwähnt bleiben, daß die ökonomisch nachteiligen Wirkungen, wie sie aus der übermäßigen Konzentration und der damit verbundenen Ueberorganisation resultieren, herabgemindert werden können durch eine beizeiten vorgenommene „Dezentralisation“, die sich sowohl auf die geschäftliche Organisation als auch auf die Leitung der einzelnen Betriebe erstrecken kann.

So hat die Industrie die Schwerfälligkeit der Organisation der Riesenunternehmung dadurch z. T. erfolgreich bekämpft, daß organisatorisch selbständig

bleibende Betriebe sich zu Produktionsgemeinschaften oder Werkunionen aufgrund von Interessengemeinschaftsverträgen zusammensetzen derart, „daß eine bestimmte geschlossene Produktionsaufgabe möglichst gut durchgeführt werden kann, z. B. Herstellung sämtlicher Anlagen, die für eine Zuckerfabrik oder für die Fertigung eines ganzen Arbeitswerkes z. B. einer Schreibmaschine erforderlich sind“ (Weber). Anstelle einer zentralistisch-organisatorischen Erweiterung mit all ihren Erschwerungen tritt so die vertragliche Bindung von Werk zu Werk zwischen organisatorisch selbständigen Unternehmungen. Auf diese Weise können nicht nur manche Vorteile der zwischenbetrieblichen Arbeitskooperation ausgenutzt und die aus der Zentralisierung entspringenden Nachteile (Bürokratisierung usw.) herabgemindert werden, sondern es ist darüber hinaus auch die Möglichkeit geboten, der Unternehmerinitiative in den einzelnen Betrieben größere Bewegungsfreiheit zu verschaffen. Die bloße Existenz dieser organisatorischen Bemühungen macht jedenfalls deutlich zum ersten, daß im zentralistischen Prinzip nicht das Heil der Wirtschaftlichkeit liegt, zum zweiten, daß eine maßvolle und richtige Dezentralisation zu verhältnismäßig günstigeren wirtschaftlichen Ergebnissen zu führen vermag.

Bei alledem muß aber doch beachtet werden, daß durch diese organisatorischen Maßnahmen die Grenzen, von denen ab die Schwerfälligkeit der Organisation sich bemerkbar zu machen beginnt, wohl hinausgeschoben, nicht aber aufgehoben werden können; wie andererseits, im Interesse der bestmöglichen Ausnützung der ökonomischen Vorteile der Konzentration, den einzelnen Betrieben keine hemmungsfreie Selbständigkeit zugestanden werden kann. Denn auch innerhalb dieser Industriegestaltungen muß die „Einheitlichkeit der Führung“ unbedingt gesichert werden. Aber „nur selten gelingt ein Aufbau und Ausbau derart, daß die Initiative der Einzelnen nicht zu sehr eingeengt wird und doch die Einheitlichkeit der Führung durch Mangel an Ordnung und Disziplin keinen Schiffbruch erleidet“ (Weber, Wirtsch.-Pol. S. 466). Auch vermögen die dezentralistisch organisierten Produktionskolosse die nun einmal vorhandenen produktionstechnischen Diskrepanzen nicht auszugleichen, weil sie zu viel verschiedenartige Elemente in sich vereinigen, die auf die Dauer von einer zentralen Stelle aus optimal zu leiten unmöglich ist. —

Faßt man die unter a) und b) gemachten Ausführungen zusammen, dann läßt sich Folgendes sagen: Die Expansion der Unternehmung über ein gewisses Maß hinaus hat nicht nur mit der Erschöpfung der produktionstechnisch zu erschließenden Vorteile zu rechnen; sie hat nicht nur damit zu rechnen, daß diese Vorteile von neuauftauchenden betriebstechnischen Schwierigkeiten mehr und mehr beeinträchtigt werden: sie ist darüber hinaus auch bezüglich der Geschlossenheit der wirtschaftlichen Oberleitung und der Einheitlichkeit der unternehmerischen Willensbildung von einem Prozeß wachsender Auflösung und Zersplitterung begleitet, dessen Bekämpfung „automatisch“ die Schablonisierung und Bürokratisierung der Wirtschaftsführung nach sich zieht, die ertrags- (und konkurrenz-) wirtschaftlich so bedeutsame „technische und kaufmännische Beweglichkeit der Betriebe“ herabmindert und — entsprechend dem Wachstum der Schwerfälligkeit der Gesamtorganisation — die Unternehmerinitiative zurückdrängt und nicht nur in den unteren Bereichen, sondern auch an der Spitze der Unternehmung zu erdrosseln droht.

Diese Erscheinungen, Symptome einer volkswirtschaftlich bedenklichen Entwicklung, haben ihre Wurzel in der tatsächlichen Begrenztheit produktions- bzw. organisationstechnischer Möglichkeiten und menschlichen Könnens. Alle diese Momente in ihrer Gesamtheit, ihrerseits unmittelbare Ursache einer zunehmend ungünstiger werdenden Kosten- und Ertragsgestaltung, schwächen die wirtschaftliche Position der über ihr technisches und ökonomisches Optimum hinausgewachsenen Unternehmungseinheit innerlich und äußerlich und stellen die dauernde Weiterexistenz desselben überhaupt in Frage. Denn „die Annahme des Axioms, daß größere Betriebs- und Unternehmungseinheit unbegrenzte Verbilligung der Kosten bedeute, hat ... in nicht wenigen Fällen nicht nur zu einer Kostensteigerung, sondern direkt zum Ruin der betreffenden Unternehmungen geführt“.

c) Tatsachen der Wirtschaftsentwicklung. — Diese soeben mit Vogelstein (Expansion S. 208) getroffene Feststellung bedeutet nichts anderes als dies: Die in prinzipieller Weise für die Unternehmung ebenso wie für den Betrieb anzunehmende Gültigkeit eines „Optimumgesetzes“ läßt sich nicht nur aufgrund theoretischer Ueberlegungen nachweisen, sondern sie läßt sich auch anhand empirischer Argumente erhärten. Theorie und Erfahrung bestätigen gleichermaßen die Annahme, daß es auch für das — vornehmlich von den industriellen Kombinationstendenzen getragene — Wachstum der Unternehmungseinheit einen Grenzpunkt geben muß, über den hinaus ein weiteres Wachstum keine Steigerung, sondern eine Minderung der Produktivität bedeutet.

(1). Die marxistische Konzentrationstheorie, die das naturnotwendige „Immergrößerwerden der Großen“ behauptet und die man speziell durch den angeblich hemmungslosen Expansionsdrang der industriellen Kombinations-tendenzen glaubt verifiziert zu sehen, findet — trotz der oft sehr weitherzigen Auslegung, die ihr neuerdings jüngere Epigonen Marxens angedeihen lassen — in der wirtschaftlichen Wirklichkeit keine Stütze.

Sombart, der sich im 3. Band (2. Halbbd. S. 816—883) seines großen Werkes eingehend und auf reiches Tatsachenmaterial gestützt mit der Konzentrationstheorie auseinandersetzt, kommt zu einer eindeutigen Ablehnung derselben. Insbesondere anhand amerikanischer Statistiken weist er nach, daß die vor allem von den Konzernen und Trusts getragene industrielle Konzentrationsbewegung in den USA „ihren Höhepunkt erreicht und z. T. bereits überschritten hat“. Diese Annahme findet ihre Rechtfertigung durch die Tatsache, daß die Fusionierung und Vertrustung, die zu Beginn des Jahrhunderts so mächtig einsetzte, zum Stillstand gekommen ist und ihren bereits 1904 erreichten Stand im wesentlichen bis heute nicht verändert hat. Prinzipiell gleichgeartet sind die Betriebsverhältnisse: die Durchschnittsbetriebsgröße in den Gewerben Amerikas ist während der letzten 20—25 Jahre gleich geblieben, insbesondere weil „in zahlreichen Gewerben das Optimum der Betriebsgröße erreicht und zeitweilig wohl schon überschritten war“²⁹⁾. Sombart konnte deshalb a. a. O. S. 882 zu-

²⁹⁾ Die Sombartsche Widerlegung der Konzentrationstheorie erscheint umso drastischer, wenn man bedenkt, daß doch gerade in den USA der Wirtschaftsaufschwung seit der Jahrhundertwende eine großartige Entwicklung erlebte!

sammenfassend feststellen: „Außer in dem größten Gewerbe, der Landwirtschaft, fanden wir auf allen Gebieten des hochkapitalistischen Wirtschaftslebens eine mehr oder weniger starke Neigung zur Vergrößerung der Betriebe“...; jedoch „in ganz seltenen Ausnahmefällen war es dabei zu einer Konzentration im engeren Sinne gekommen, d. h. hatte das Vordringen des Großbetriebes zu einer Zurückdrängung oder gar Beseitigung des kleineren und mittleren Betriebes geführt. Der Regel nach bleiben diese in ihrem absoluten Umfange erhalten, erobert also der Großbetrieb kein schon besiedeltes Land, sondern besetzt nur Neuland“.

(2). Wenngleich die Ausführungen Sombarts in trefflicher Weise die Unhaltbarkeit der Behauptungen von der grenzenlosen Expansionstendenz der Betriebs- und Unternehmungseinheiten dartun, so sollen hier trotzdem noch einige ebenfalls durch die wirtschaftliche Praxis bestätigte Momente hervorgehoben werden, die des weiteren für die begrenzte Expansionsmöglichkeit der Unternehmung sprechen:

Erstens: Es ist Tatsache, daß gerade die durch Konzernierung, Fusionierung und Vertrustung unorganisch gewachsenen und übergroß gewordenen Unternehmungen, die zudem die zwischenbetriebliche Arbeitsteilung am weitesten vorgetrieben haben, unter den Konjunkturschwankungen am empfindlichsten leiden und einer hereinbrechenden Wirtschaftskrisis am ehesten zum Opfer fallen. Das erklärt sich hauptsächlich daraus, daß die ökonomischen Nachteile mit der Uebersausdehnung der Unternehmung überhand nehmen: Erschöpfung der durch Vervollkommen der Arbeitskooperation zu erschließenden Vorteile bei gleichzeitig akut werdender Gefahr der Erstarrung des Produktionsprozesses vor allem infolge einer zu weit getriebenen Spezialisierung, was wiederum mit einer Verschärfung der Konjunktorempfindlichkeit der spezialisierten Einzelbetriebe parallel läuft; der Verlust an technischer und kaufmännischer Beweglichkeit durch Bürokratisierung der Wirtschaftsführung trägt des weiteren dazu bei, die Wirtschaftlichkeit solcher Produktionskolosse herabzudrücken und sie — insbesondere auch bei aufsteigender Konjunktur! — gegenüber beweglicheren Konkurrenten ins Hintertreffen kommen zu lassen.

Aus dieser für die Ertragsgestaltung nachteiligen Tatsachenverkettung resultiert — abgesehen von dem oft genug notwendig werdenden Einsatz monopolistischer Macht³⁷⁾ zwecks Verschleierung der Unwirtschaftlichkeit der über ihr technisches und ökonomisches Optimum hinausgewachsenen Unternehmung — zweitens ein häufig zu beobachtender Abstößungsprozeß besonders in Zeiten der Krise, wie er in Deutschland z. B. in den Jahren 1929/31 einsetzte und der letztlich zu werten ist als rationalwirtschaftlich bedingte Reaktion auf die übertriebene Konzentration mit dem Ziel, durch einen in verkleinertem Rahmen durchgeführten rationelleren Aufbau der Gesamtorganisation die verlorene Rentabilität wieder herzustellen. Dazu kommt drittens die oft gemachte Beobachtung, daß die ausgedehntesten Unternehmungen in Form z. B. weitverzweigter Konzerne mit der genialen Persönlichkeit ihres Schöpfers auf Bestand und Zerfall verbunden sind und der

³⁷⁾ Vgl. z. B. Vogelstein, Expansion S. 209.

Zusammenhalt derselben von einem bürokratischen Verwaltungsapparat, der das Erbe der genialen Unternehmerpersönlichkeit anzutreten hat, nicht gewährleistet werden kann. Es ist nicht zuletzt die begrenzte Leistungsfähigkeit des Wirtschaftsführers, die der Unternehmungsexpansion Schranken setzt! —

4. Gesamtergebnis des zweiten Abschnittes.

Rückblickend darf zunächst daran erinnert werden, daß wir bei der Darstellung der rationalwirtschaftlich bedingten Expansionsmöglichkeiten der Unternehmung, die als technisch-ökonomische Organisationseinheit einer Vielheit von Betrieben aufgefaßt wurde, von den gleichen Voraussetzungen ausgingen wie bei der Untersuchung der Ausdehnungsmöglichkeit des Betriebes. D. h. wir verfolgten bei gleichbleibendem Stande der Technik und unter der Voraussetzung reibungslosen Absatzes die im Gefolge der Unternehmungsvergrößerung ermöglichte fortschreitende Vervollkommnung der Organisation innerhalb der Unternehmung, wie sie wesentlich gekennzeichnet ist durch den Ausbau der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung (incl. Normung und Typung).

Dabei konnte vorerst festgestellt werden, daß diese Organisationsprinzipien in ihrer Anwendung und vollen Entfaltung nicht nur — kraft der auf diese Weise anfallenden ökonomischen Vorteile — zur eigentlichen Ursache des Expansionsdranges der Unternehmung werden, sondern daß letztere auch von hier aus ihre rationalwirtschaftliche Rechtfertigung erhält. Denn der Prozeß der fortschreitenden Vervollkommnung der Organisation innerhalb der Unternehmung ist seinem Wesen nach nichts anderes als die Fortsetzung des in dem allein auf sich gestellten Großbetrieb begonnenen Rationalisierungsprozeß. Er erweitert den Herrschaftsbereich des Rationalprinzips, indem er die Geltung desselben von der Vielzahl „eigenbrödlerischer“ Großbetriebe auf die Unternehmung als der wirtschaftlich höheren Einheit ausdehnt: Hat die durch Betriebsvergrößerung bedingte Vervollkommnung der Betriebsorganisation (und damit die von ihr verursachte Steigerung der Produktivität) ihr Ende erreicht, dann drängt das Rationalprinzip über diese relative Schranke hinaus zu neuen Gestaltungen: die Zusammenfassung einer Vielzahl optimaler Betriebe in einer Unternehmung schafft die Voraussetzungen zur weiteren Vervollkommnung der Organisation durch Ausbau der Arbeitskooperation von Werk zu Werk mit dem Ergebnis, daß die bisher technisch höchste Leistungsfähigkeit der einzelnen Betriebe nochmals emporgetrieben wird dank einer organisch sich herausbildenden Zusammenarbeit. Aus dem Nebeneinander- und Gegeneinanderwirtschaften einzelner Betriebe formt unternehmerischer Wille und konkurrenzwirtschaftlich bedingter Zwang ein Miteinander- und Füreinanderwirtschaften mit dem Ziel, den höchstmöglichen Gesamtwirkungsgrad der Produktion zu erreichen.

Wir sahen aber auch, daß der Vervollkommnung der Organisation innerhalb der wachsenden Unternehmung produktionstechnische und organisations-technische Grenzen gezogen sind; daß selbst dann, wenn der Unternehmungsexpansion keine äußeren Schranken gesetzt sind, die der freien Entfaltung der

technisch-ökonomischen Produktivkräfte hinderlich sein könnten, von dieser Seite aus eine hemmungslose Verbilligung der Produktion nicht zu erwarten ist. M. a. W.: Ebenso wie der Betrieb erhält auch die Unternehmung von der Wirksamkeit eines „Optimumgesetzes“ her ihre ökonomische Rechtfertigung für Wachstum und Begrenzung. Mit der Zusammenfassung einer Vielzahl optimaler Einzelbetriebe innerhalb der Unternehmung wird das für den Einzelbetrieb geltende „Optimumgesetz“ nicht etwa — wie z. B. Braunthal³⁸⁾ behauptet — „gesprengt“ im Sinne seiner Aufhebung. Es wird für den unternehmungsweise organisierten Einzelbetrieb nur gleichsam in seinen einzelnen Elementen zweckmäßiger durchdifferenziert und folglich auf eine breitere Basis gestellt. Diese zweckmäßigere, an und für sich begrenzte Differenzierung der einzelnen Elemente des Optimumgesetzes, wie sie — im Gegensatz zu dem allein auf sich gestellten Einzelbetrieb — innerhalb der wachsenden Unternehmung platzzugreifen vermag, wird zur eigentlichen Ursache dafür, daß die Kostendegression innerhalb der „Teilbetriebe“ auf technisch-organisatorisch höherer Stufe neu begonnen werden kann.

Entscheidend dabei ist, daß diese Kostendegression auch für die in der Unternehmung zusammengefaßte Vielheit von Betrieben immer und überall in das Gesetz der Massenproduktion einmündet. Die — wenn auch keineswegs mechanische, sondern dem Maße der bestmöglich durchgeführten zwischenbetrieblichen Kooperation angepaßte — Übertragung der Theorie des Optimums vom Betrieb auf die Unternehmung rechtfertigt sich somit in erster Linie aus der Tatsache, daß die technisch-ökonomische Organisation von Betrieben grundsätzlich nur solche produktions- und organisationstechnische Vorteile zu erschließen vermag, deren ökonomische Tragweite keineswegs durch ein „Gesetz der stetig steigenden Erträge“ gekennzeichnet, sondern vielmehr durch ein Gesetz des zuerst zu- und dann abnehmenden Ertrages begrenzt ist. Theoretische Überlegung und praktische Erfahrung drängen gleichermaßen die Annahme auf, daß es für das Wachstum der Unternehmung ebenso wie für dasjenige des Betriebes einen Grenzpunkt gibt, dessen Überschreitung eine Minderung der Produktivität bedeutet.

Dem entspricht die Feststellung, daß die Konzentrationstheorie unhaltbar ist. Die Konzentration ist kein infinites Prinzip der Wirtschaftsentwicklung. Ökonomische Tatsachen selbst erzwingen ein Abgehen vom zentralistischen Prinzip und die rationalen Entwicklungslinien der Wirtschaft widerlegen dessen absolute Gültigkeit. In allen Sphären der Industriewirtschaft ist die rationalwirtschaftlich bedingte Vereinigung eine begrenzte. Auch hier hat jedes organisatorisch-ökonomische „Zentrum“ — wie in der Natur überhaupt — nur innerhalb eines gewissen Aktionsradius' werbende Kraft. Jenseits dieser „Gravitations-sphären“ entstehen neue „Welten“.

³⁸⁾ Wirtschaft d. Gegenwart S. 176/209; Entwicklungstendenzen d. kapitalistischen Wirtschaft S. 29 ff

Drittes Kapitel

Die fortschreitende Vervollkommnung der spezifisch marktwirtschaftlichen Organisation und ihre ökonomischen Grenzen

Entwicklung zur zentralistisch-sozialistischen Planwirtschaft?

Einleitung.

1. Allgemeines. Anläßlich des im vorhergehenden Kapitel unternehmen Nachweises der ökonomischen Begrenztheit der mit und durch die Expansion sich vollziehenden Vervollkommnung der Betriebs- und Unternehmensorganisation konnte und mußte zunächst davon abgesehen werden, daß die dabei gemachte Voraussetzung beliebiger Marktgröße für den Absatz beliebiger Warenmengen in Wirklichkeit nicht zutrifft. Denn tatsächlich sind die Märkte als die von der kaufkräftigen Nachfrage bestimmten Absatzräume der Produkte begrenzt und nicht beliebig erweiterungsfähig.

Daraus erfolgt nicht nur, daß der bisher verfolgte Rationalisierungsprozeß der inner- und überbetrieblichen Produktionsorganisation vom Markte her relativiert und in seinem Lauf zu der bei gegebener Technik „absolut“ billigsten Herstellungsweise unterbunden werden kann, sondern auch, daß die Rationalisierung der Produktion der marktwirtschaftlichen „Leit- und Wachtorgane“ bedarf, um zu einer den volkswirtschaftlichen Verhältnissen gerecht werdenden rentablen Produktion zu werden, d. h. zu einer solchen, die in ihren Mitteln und in ihrem Ausmaß möglichst zweckmäßig auf die Absatzmöglichkeiten abgestimmt ist. Wendet man diesen Sachverhalt auf die Expansionsmöglichkeiten der Betriebe und Unternehmungen an, so kann man von einem absoluten und einem relativen Optimum derselben sprechen. Immer aber muß man beachten, daß eine große Anzahl von Wirtschaftseinheiten auch desselben Produktionszweiges sich auf dem Plan befindet, um jeweils dem relativen oder absoluten Optimum ihrer Größe entgegenzustreben. Sie müssen, um ihrem Ziele näher zu kommen, gegeneinander um den Anteil am grundsätzlich begrenzten Markt kämpfen. Schon dieser Tatbestand verdeutlicht, welcher Aufgabenbereich einer marktwirtschaftlich zweckmäßigen Rationalisierung der Produktion vorgegeben ist und welches Ziel sie zu verfolgen hat: Ihr Aufgabenbereich liegt umschlossen in der spezifisch rationalwirtschaftlich bedingten Diskrepanz zwischen technisch maximaler und wirtschaftlich — d. h. in Rücksicht auf die Befriedigung der kaufkräftigen Nachfrage — optimaler Produktionsmöglichkeit, ihr Ziel besteht

darin, diese schon im Hinblick auf die Wellenbewegungen des Wirtschaftslebens ständig in Fluß sich befindliche Diskrepanz im Rahmen der Volkswirtschaft zum Ausgleich zu bringen, wobei — vom Produktivitätsstandpunkt aus betrachtet — die ideelle Obergrenze dieses Ausgleiches dann erreicht wäre, wenn letzterer nicht bloß auf dem „kürzesten Weg“, sondern auch auf dem bei den gegebenen Verhältnissen günstigsten wirtschaftlichen Niveau stattfände.

Wie aber kommt in der Marktwirtschaft ein Ausgleich zwischen Produktions- und Absatzmöglichkeit, zwischen Angebot und Nachfrage zustande? Und wenn dieser Ausgleich der erwähnten ideellen Obergrenze wirtschaftlicherweise möglichst nahe kommen soll: Genügen hierfür die der „freien“ Verkehrswirtschaft immanenten Ordnungsprinzipien oder bedarf es dazu etwa besonderer industrieller Organisationen als „Rationalisatoren“ des Marktes?

Unbeschadet gleich noch zu machender Einschränkungen kann zunächst gesagt werden: Wer von der Vielzahl der am Rationalprinzip orientierten Wirtschaftseinheiten im Kampf um den Anteil am Markt mitun kann und darf, darüber entscheidet letztlich der „Kampfwart“ Marktpreis, der sich unter dem Druck des Kräftespiels Erwerbsstreben — Konkurrenz herausbildet. Dieser Marktpreis hat die Tendenz, sich den niedrigsten Produktionskosten zu nähern namentlich dann, wenn es sich wie bei der Industrie — im Gegensatz zur Landwirtschaft — um die Produktion „beliebig vermehrbarer“ Waren handelt. Da nun für den Marktpreis „die Kosten des Teils der gesamten Produktmasse entscheidend sind, dessen Heranziehung zur Deckung des Marktbedarfes noch notwendig ist“, so folgt daraus, daß im Konkurrenzkampf alle die Produzenten ausgeschieden werden, deren Selbstkosten über den volkswirtschaftlich notwendigen Kosten liegen. Damit hätten wir also in den konkurrenzwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien diejenigen „Leit- und Wachtorgane“ zu erblicken, die nicht nur einen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage insbesondere durch die immer wieder notwendig werdenden Produktionsbeschränkungen schlechtweg herbeiführen, sondern die auch dahin tendieren, diesen Ausgleich herbeizuführen auf dem für die Volkswirtschaft günstigsten wirtschaftlichen Niveau, derart eine über die innerbetriebliche Ordnung der Wirtschaftseinheiten hinausgehende, sich auf deren Ineinandergreifen beziehende Ordnung schaffend.

Allein: Gelingt dem „freien Spiel der wirtschaftlichen Kräfte“ dieser Ausgleich auch unter möglichster Vermeidung von Friktionen und Mittelverlusten? Und weiter: Vermögen die konkurrenzwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien immer und unter allen Umständen einen wirtschaftlichen Gleichgewichtszustand zu schaffen? Wären dieselben zu solcher Leistung imstande, dann wäre offenbar für eine von privater Initiative getragene Rationalisierung der Marktbeziehungen wenig Raum.

Eine solche Annahme ist jedoch nicht aufrechtzuerhalten. Sie ist einer Korrektur schon bedürftig im Hinblick auf die oben erwähnte Ausgleichsfunktion der „freien“ Konkurrenz. Denn wenn letztere als unorganisierte, atomisierte Konkurrenz unter normalen Marktverhältnissen zwar prinzipiell dahin tendiert, den Ausgleich zwischen Produktions- und Absatzmöglichkeit

auf dem für die Volkswirtschaft günstigsten wirtschaftlichen Niveau herbeizuführen, so ist damit noch nicht gesagt, daß sie auch imstande wäre, einen mit möglichst wenig Aufwand, d. h. mit möglichst wenig Mittelverlusten belasteten Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage zu gewährleisten, da durch das „isolierte“ Wirtschaften der Produzenten beachtliche Produktions- und vor allem auch marktwirtschaftliche Irrationalitätsbereiche offen bleiben, die bis zu einem gewissen Grad durch die Organisierung der Konkurrenz und des Erwerbsstrebens einer weitergehenden Rationalisierung durchaus zugänglich sind, weshalb es schon aus diesem Grunde begreiflich erscheint, wenn die Rationalisierung nicht Halt macht an den Grenzen der Wirtschaftseinheiten, sondern auch das Verhältnis derselben zum Markte nach dem Rationalprinzip umzugestalten versucht.

Darüber hinaus wird die Forderung nach Rationalisierung der Marktbeziehungen zur dringenden Notwendigkeit, wenn die unorganisierte „freie“ Konkurrenz — aus einer Reihe von Gründen, die gleich noch namhaft zu machen sind — nicht mehr in der Lage sein kann, ihre Ausgleichsfunktion auch nur in prinzipieller Weise zu erfüllen. Es ist nämlich eine durch Erfahrung und Erkenntnis gleichermaßen bestätigte Tatsache, daß die Bedingungen für das automatische Angebot und Nachfrage ausgleichende Funktionieren der konkurrenzwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien hauptsächlich durch die mit dem Fortschritt der Technik sich vollziehenden Veränderungen der technischen Grundlagen der Industrie einer weitgehenden Strukturwandlung unterworfen wurden und noch werden, die bewirkt, daß der freie Wettbewerb die Beseitigung speziell der Überproduktion durch Verdrängung der überflüssigen Unternehmen nicht oder nurmehr unter übermäßigen Opfern der übrigen Wettbewerber herbeizuführen vermag, so daß derselbe häufig die unwirtschaftlichsten Formen annimmt, bald zu einer Verschleuderung der Waren weit unter den Gesteungskosten, bald zu einer anormalen Preissteigerung weit über dieselben führt.

2. Da die Gründe dieser Erscheinung größtenteils mit den wichtigsten privat- und volkswirtschaftlichen Entstehungsursachen der industriellen Organisationen identisch sind und zugleich die organisatorisch-ökonomische d. h. rationalwirtschaftliche Notwendigkeit derselben deutlich machen, soll hier in tunlicher Kürze darauf eingegangen werden.

Es ist nicht der bereits früher erwähnte Zwang zur verbilligenden Verbesserung der Produktion und Betriebsführung allein, der die Betriebe und Unternehmungen zum Zusammenschluß drängt. Die tiefste Ursache der industriellen Kombinationstendenzen haben wir zweifellos in der durch den technisch-wirtschaftlichen Fortschritt rapide beförderten Entwicklung zum Großbetrieb mit seiner wachsenden, technisch bedingten Kapitalfestlegung und dem damit verbundenen Zwang zur Massenproduktion zu erblicken. Je mehr sich im Verlaufe der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung die Produktion durch Konzentration aus einer gewissen Anzahl kleiner Betriebe mehr und mehr in relativ wenigen aber immer größeren Einheiten zusammenzog, desto schwieriger mußte eine kontinuierliche Anpassung derselben an die Veränderungen der Nachfrage werden, desto ruinösere Formen mußte der Konkurrenzkampf annehmen.

Im wesentlichen aus folgenden Gründen: 1. Die industriellen Einheiten entwickeln sich zufolge ihrer organisatorisch-ökonomisch begrenzten Expansionsmöglichkeit nicht auf jedem ihrer Teilgebiete zum monopolistischen, allen Konkurrenzkampf siegreich beendenden Riesensbetrieb, sondern nur zu einer meist geringen Zahl ungefähr gleichstarker Großbetriebe, die zwar das Handwerk oder kleine kapitalistische Betriebe aus dem Feld schlagen konnten, aber keinerlei Aussicht haben, einander mit Erfolg zu überwinden¹⁾. 2. Das in den technisch

¹⁾ Vgl. z. B. Sombart, Kapitalismus III 2 S. 693; Halm, Konkurrenz S. 136; v. Beckerath, Kräfte, Ziele usw. S. 3.

entwickelten, kapitalintensiven Großbetrieben massenhaft investierte Realkapital kann i. d. R. „nur unter fast völligem Verlust eben dieses Kapitals aus der Produktion zurückgezogen werden“, da es nicht mehr in seine „volkswirtschaftlichen Bestandteile“ zurückverwandelt werden kann. Schon mit Rücksicht auf diesen Tatbestand werden die bedrangten Großbetriebe auf das zäheste verteidigt und man kann sagen, daß die Intensität vor allem der unorganisierten Konkurrenz in dem Maße gesteigert wird, als durch die kostensparende Technik immer teurere Produktionsmittel im Daseinskampf der Unternehmungen zum Einsatz gelangen. 3. Trotz der infolge Ueberproduktion eintretenden Ertragswertminderung der Anlagekapitalien, tritt i. d. R. eine Einschränkung der Produktion nicht ein, weil es durch die Ertragswertminderung an und für sich nicht zu einer Kapitalausscheidung aus dem Produktionsprozeß kommt, das feste Realkapital vielmehr nach wie vor mit seiner ursprünglichen Produktionskraft weiterzuarbeiten die Tendenz hat. 4. Denn selbst dann, wenn durch Ueberproduktion die Preise unter die Selbstkosten sinken, die Produktion also normalerweise eingeschränkt werden müßte, kann der kapitalintensive Betrieb diesem „Befehl der Volkswirtschaft“ oft deshalb nicht nachkommen, „weil es infolge des Ueberwiegens der fixen Kosten gar nicht so selten ist, daß ein Weiterproduzieren unter den durchschnittlichen Selbstkosten in dem bisherigen Umfange dem Unternehmer billiger zu stehen kommt als Einschränkung der Produktion“ (Weber), und also die Tendenz, das stehende Kapital optimal auszunützen, dem Erfordernis nach Beseitigung von Ueberproduktion und ruinöser Konkurrenz entgegenwirkt. 5. Dazu kommt, daß die notleidenden oder überflüssigen Unternehmen oft auch dann als Produktionsstätten nicht verschwinden, wenn sie als Erwerbsunternehmen zusammengebrochen sind, „da sie sehr häufig nach dem Konkurs durch eine andere Firma weitergeführt werden“ (Beckerath a. a. O. S. 3). Der Konkurs macht diese Betriebe für den neuen Besitzer, der sie z. B. bei einer Zwangsversteigerung relativ billig erwerben konnte, wieder rentabel. Nicht selten bringt eine auf diese Weise ermöglichte Schleuderkonkurrenz die Märkte noch mehr in Unordnung, als dies vorher bereits der Fall war.

Diese Momente sind es hauptsächlich, die in ihrem Zusammenwirken die „Sturheit“ erklärlich machen, mit der der Konkurrenzkampf zwischen technisch entwickelten Großbetrieben — zumal wenn sich, wie z. B. im Konjunkturverlauf, das Verhältnis von Angebot und Nachfrage immer wieder stark verändert — bis in sein ruinöses Stadium hineinzutreiben die Tendenz hat. Sie schaffen eine Marktsituation, die beim Fehlen einer Verständigung zwischen den Wettbewerbern zur Produktionsanarchie führen, den Zwang zu unwirtschaftlichem Handeln geradezu zum Prinzip erheben müßte. Und selbst wenn es der ruinösen Konkurrenz nach schweren, privat- und volkswirtschaftlich verlustreichen Kämpfen gelingen würde, einen — ev. nur in der augenblicklich schlechten Wirtschaftslage — überflüssigen Großbetrieb zu beseitigen, könnte der in der Praxis nach ruinöser Konkurrenz häufig zu beachtende Fall eintreten, daß mit dem Ausscheiden einer großen Unternehmung das Warenangebot bei weitem mehr zusammenschrumpft, mithin die Preise bei weitem höher steigen, als dies volkswirtschaftlich notwendig wäre. Somit ergibt sich: In der in erster Linie durch produktions-technische Tatbestände verursachten zunehmenden Entartung der atomisierten „freien“ Konkurrenz in eine ruinöse Konkurrenz, die keine ausgleichende Ordnung am Markte mehr gewährleisten konnte, haben wir die volkswirtschaftliche Entstehungswurzel der industriellen Zusammenschlußbewegung zu erblicken.

Die privatwirtschaftlichen Entstehungswurzeln derselben werden am besten verständlich, wenn man sich den Einfluß der ruinösen Konkurrenz auf die Rentabilität der Unternehmen klar macht. Je mehr sich aus den erörterten Gründen die „freie“ Konkurrenz verschärfte, um schließlich zu einer ruinösen Konkurrenz auszuarten, desto mehr mußte die so gestörte volkswirtschaftliche Ordnung für die Arbeit und den Gewinn der Unternehmungen von den nachteiligsten Folgen sein. Während sich einerseits das Kapitalrisiko andauernd vergrößerte, wurden andererseits die Aussichten auf einen angemessenen Gewinn immer geringer. Das aus diesem Zustand heraus geborene Ziel der Wiederherstellung und Sicherung der Rentabilität können die Unternehmer nur erreichen, wenn und weil sie sich zusammenschließen zu gemeinsamem Vorgehen sei es bei der Produktion, sei es beim Absatz oder bei beiden zugleich, um durch Vermeidung der Ueberproduktion sowie durch übersichtlichere Planung der Produktion und Betriebsführung wieder geordnetere Produktions- und Marktverhältnisse zu schaffen. In diesem Sinne darf man mit v. Beckerath a. a. O. S. 59 formulieren: „Die Industrie hat in allen Zweigen die Tendenz, durch Zusammenschluß von Werk zu Werk nicht nur eine bessere, die Produktivität und Rentabilität der industriellen Erwerbszweige steigernde innerwirtschaftliche Ordnung der Unternehmen herzustellen, sondern vor allem auf diese Weise die gestörte volkswirtschaftliche Ordnung auf-

ihrem Arbeitsgebiet wieder in ein besseres Gleichgewicht zu bringen.“ Freilich geschieht dies meist nicht in „bewußt volkswirtschaftlicher Absicht“, sondern deshalb, weil eine Verbesserung der gestörten volkswirtschaftlichen Ordnung zugleich die privatwirtschaftliche Rentabilität hebt.

Die organisatorisch-ökonomische Notwendigkeit der industriellen Organisationen ist nach dem Gesagten nicht zu bezweifeln. Sie mußten in dem „Augenblick“ entstehen, wo die Unternehmer zu der Einsicht kamen, daß die Wiederherstellung normaler Konkurrenz- und Marktverhältnisse nur durch gegenseitige, einem angemessenen Ertragsstreben entgegenkommende Verständigung möglich war. In diesem Sinne sind die industriellen Kombinationstendenzen zu werten als das notwendige Ergebnis einer die ganze Volkswirtschaft durchziehenden Reaktion gegen die „freie“, immer wieder entartende Konkurrenz. Sie sind notwendig, „weil wir auf eine gewisse Organisation der Konkurrenz nicht mehr zu verzichten in der Lage sind“²⁾, weil eine wirklich rationelle Marktwirtschaft ohne sie heute kaum mehr vorstellbar ist. Freilich ist damit noch nicht gesagt, daß sich diese Organisationen ihrer Stellung in einer von der Konkurrenz doch letztlich in Ordnung gehaltenen Marktwirtschaft und also der Bedingungen und Grenzen für ihr rationales Handeln auch bewußt sind. Die Außernachtlassung dieser Bedingungen müßte ihrem rationalen Charakter Abbruch tun, müßte sie zu Fremdkörpern im System der Marktwirtschaft stempeln, dem Gegenteil dessen, was offenbar ihr eigentlicher Sinn ist: Schrittmacher zu sein für eine organische, die Produktivität mittelbar und unmittelbar steigernde Fortbildung der volkswirtschaftlichen Organisation.

Im Hinblick auf diesen Tatbestand läßt sich der auf die Rationalisierung des Marktraumes gerichtete Wirkungsbereich der industriellen Organisationen umreißen als die bewußte, nach rationalwirtschaftlichen Grundsätzen innerhalb der vom Markte und seinen „Gesetzen“ gezogenen Grenzen herbeigeführte Re- und Durchorganisation der Marktbeziehungen, die nicht bloß zum Inhalt hat die Wiederherstellung und Aufrechterhaltung normaler Konkurrenz- und Marktverhältnisse durch Unterbindung ruinöser Konkurrenzkämpfe, sondern die sich darüber hinaus auf die möglichste Verminderung von Friktionen und Reibungsverlusten schlechthin erstreckt mit dem Ziel, durch Ermöglichung eines planmäßigeren Zusammenspiels der Produktiv- und Marktkräfte direkt und indirekt auch den Stand der volkswirtschaftlichen Produktivität günstiger zu beeinflussen als dies ohne die Organisation möglich wäre.

3. Dieser auf das Entwicklungsziel einer partiell bestmöglich durchorganisierten Konkurrenz- und Verkehrswirtschaft hinweisenden Abgrenzung des möglichen Wirkungsbereiches der industriellen Kombinationstendenzen steht die Auffassung der „Planwirtschaftler“ — d. h. derjenigen marxistischen und auch „bürgerlichen“ Vertreter der Sozialwissenschaft, welche die Entwicklung des Kapitalismus zur zentralistisch-sozialistischen Planwirtschaft für eine rationalwirtschaftliche Notwendigkeit halten — diametral gegenüber. Danach ist die bis heute erlebte, speziell von den Kartellen, Konzernen und Trusts getragene rationalisierende Durchorganisation des kapitalistischen Wirtschaftsraumes sowohl in seiner produktions- als auch in seiner marktwirtschaftlichen Sphäre erst als Anfangsstadium einer schließlich zu erreichenden totalen, zentralistischen Durchorganisation der Gesamtschaft zu betrachten.

So ist man auf marxistisch-sozialistischer Seite³⁾ davon überzeugt, daß der auf die Konzentrationstheorie gegründete, d. h. vom „Gesetz der sinkenden Kosten“ bestimmte, vor allem über das ökonomisch hemmungslose Wachstum der Unternehmungen und deren Zusammenschlüsse sich vollziehende Organisationsprozeß bei gleichzeitiger Ausschaltung der Konkurrenz

²⁾ Ad. Weber, Sozialpolitik S. 168; s. a. Sombart, Kapitalismus III 2 S. 685; Wolfers, Kollektivorganismen a. a. O.

³⁾ Vgl. insbesondere Braunthal, Wirtschaft d. Gegenwart S. 176/209; Entwicklungstendenzen S. 29 ff.

und der Marktmechanik auf immer breiterer Front Hand in Hand gehe mit einer fortschreitenden Durchplanung der gesellschaftlichen Produktion. Eine Entwicklung, die schließlich in der zentralistisch geregelten Planwirtschaft ihr „natürliches“ Ende finden müsse: Alle Produktionszweige sind im „Generalkartell“ als einer Art „Volkswirtschaftsunternehmung“ vereinigt; damit hat sich das Problem des irrationalen Wirkungszusammenhanges zwischen den einzelnen Produktionszweigen, wie es für den unorganisierten Kapitalismus mit seiner von Konkurrenz und Ertragsstreben in Bewegung gehaltenen Marktmechanik kennzeichnend war, aufgelöst in eine der totalen Rationalität zugängliche Frage der Disposition der „Generalkartelleitung.“

Die Argumentationen, wie sie von einer sehr großen Zahl sog. bürgerlicher Theoretiker betrieben werden⁴⁾, um die zwangsläufige Fortentwicklung des von den industriellen Organisationen begonnenen Rationalisierungsprozesses zum Sozialismus glaubhaft zu machen, unterscheiden sich von den marxistischen grundsätzlich in keiner Weise. Obgleich diese Autoren die Konzentrations- theorie ablehnen, so sehen sie den umschlgreifenden Organisationsprozeß doch auf das gleiche Ziel einer technifizierten und gänzlich durchrationalisierten Planwirtschaft jenseits der Konkurrenz zustreben, wie der sog. wissenschaftliche Sozialismus es sich vorstellt. Und auch sie sind ebenso wie die marxistischen Sozialisten der Überzeugung, daß dieser Organisationsprozeß es sein wird, der „den dem heutigen System innewohnenden Widerspruch zwischen der Rationalität der Elemente und der Irrationalität des Ganzen aufheben“ wird (Ritschl), der also die nur partielle, auf die Einzelwirtschaften beschränkte Rationalität des Kapitalismus schrittweise ausweiten werde in eine die Gesamtwirtschaft umfassende totale Rationalität im Sozialismus.

Gegenüber dieser auf breitester Front vertretenen Anschauung von der dem Konkurrenzsystem immanenten Tendenz zur zentralistisch-sozialistischen Planwirtschaft als dem, wie man glaubt, rationalwirtschaftlich idealen Endstadium einer fortschrittlichen Gesellschaftswirtschaft, muß nach wie vor die grundsätzliche Frage aufgeworfen werden, ob eine solche vom Rationalprinzip getragene Tendenz durch die tatsächlichen Wirtschaftsverhältnisse überhaupt verifiziert wird; und weiterhin, ob sich ein vom Rationalprinzip befruchtetes Wirtschaften in der „Planwirtschaft“ überhaupt denken geschweige denn praktisch verwirklichen läßt. Diese Fragestellung legt es nahe, sich auf die organisatorisch-ökonomischen, d. h. auf die rationalwirtschaftlichen Grenzen zu besinnen, die dem aus dem Kapitalismus „automatisch“ herauswachsenden und angeblich auf die Planwirtschaft hinielenden Organisations- und Rationalisierungsprozeß gezogen sind.

4. Somit ergibt sich für die Problemstellung dieses Kapitels: Es gilt, den bisher verfolgten Prozeß der fortschreitenden Vervollkommnung der Organisation in seinen letzten Stadien zu verfolgen: in seiner Zugewandtheit auf den Markt. Ausgehend von den Voraussetzungen gleichbleibender Technik

⁴⁾ Es sei hier nur erinnert an Sombart, Kapitalismus III 2 S. 1016 u. ö., Die Zukunft des Kapitalismus; Amonn, Die Hauptprobleme der Sozialisierung, Leipzig 1920 S. 89; Schumpeter, Sozialistische Möglichkeiten von heute, Arch. f. Sozialw., 48. Bd. 1920/21, S. 312, 316/17; Schmalenbach, Die Betriebswirtschaftslehre a. d. Schwelle der neuen Wirtschaftsverfassung (Vortrag), Leipzig 1928.

und der Anerkennung der volkswirtschaftlichen Marktordnung, wie sie u. a. wesentlich durch den von Ertragsstreben und Konkurrenz genährten, vom „Marktmechanismus“ beherrschten Kampf der Wirtschaftseinheiten um den Anteil am grundsätzlich begrenzten Marktraum gekennzeichnet ist, sollen die industriellen Organisationen als die Mittel marktwirtschaftlichen Rationalisierungsstrebens und angeblich stärksten Träger der Entwicklung zur Planwirtschaft einer näheren Betrachtung unterzogen werden bezüglich der organisatorisch-ökonomischen Möglichkeiten und Grenzen, die ihnen — als unvollständigen Monopolen — sowohl in ihrer auf die Durchrationalisierung des Marktes als auch in ihrer auf die Planung der Produktion gerichteten Wirkungsfähigkeit geboten bzw. gezogen sind. Logischerweise bietet die Grundlage hierfür die Besprechung der ökonomischen Wirkungen und Grenzen eines vollständigen Monopols; die demselben eröffneten Wirkungsmöglichkeiten stellen zweifellos die potentielle Obergrenze monopolistischer Marktpolitik dar, welche letztere sich umso mehr verengern muß, je unvollständiger das Monopol ist.

Erster Abschnitt.

Die ökonomischen Wirkungen und Grenzen eines vollständigen (Warenpreis-)Monopols

Ein echtes, vollständiges Angebotsmonopol — nur dieses interessiert hier — ist gegeben, wenn das Gesamtangebot einer Ware in einer Hand vereinigt ist. Die Monopoltheorie bezeichnet als die wesentlichsten Wirkungen eines derartigen Monopols die Erhöhung des Monopolpreises über das Niveau des Konkurrenzpreises, die Entstehung eines Monopolgewinnes und die Verringerung des Sozialproduktes⁵⁾. Ist es jedoch richtig, aus der Tatsache einer Monopolpreisfestsetzung ohne weiteres auf eine in gleichem Maße stattfindende monopolistische Gewinnsteigerung zu schließen und daraus wiederum — weil beide Tatsachen auf die Einschränkung des Warenangebotes sich stützen — eine Verringerung des Sozialproduktes zu folgern? Und wenn diese für die Volkswirtschaft nachteilige Tatsachenverkettung zugestandenermaßen zwar u. U. eintreten kann, nicht aber eintreten muß: in welche markt- und produktenwirtschaftliche Grenzen ist sie allenfalls gebannt? Die Beantwortung dieser Fragen soll im Folgenden versucht werden.

1. Die Grenzen vollmonopolistischer Konkurrenzausschaltung.

Es ist ohne weiteres klar, daß im Falle des vollständigen Monopols der zwischenbetriebliche Wettbewerb vollkommen ausgeschaltet ist und auch keine Außenseiter existieren. Die Grenzen der auf die Ausschaltung der Konkurrenz

⁵⁾ Vgl. zum Folgenden insbes. die Artikel „Monopol“ (F. X. Weiß) und „Monopolpreis“ (H. Mayer), beide HWB Bd. 6; die im Literaturverzeichnis angeführten Werke von Ad. Weber; Halm, Konkurrenz S. 145 ff.; Eulenburg, Die Preisbildung der modernen Wirtschaft, GdS IV 1; Braunthal, Wirtschaft d. Gegenwart, S. 39 ff.; Budge, Grundzüge S. 61 ff.

gerichteten Wirkungsfähigkeit des vollständigen Monopols werden sichtbar, wenn man sich die Frage vorlegt, welches die Konkurrenzformen sind, denen auch das — in eine spezifisch konkurrenzwirtschaftliche Umwelt eingebettete — vollständige Monopol „machtlos“ gegenübersteht. Wir unterscheiden dabei zwei Fälle:

a) Angenommen zunächst, es handle sich um den Idealfall eines vollständigen Monopols, also um ein solches, bei dem nicht nur das Angebot zur Gänze in einer Hand konzentriert, sondern bei dem das Monopolgut obendrein ein spezifisches, durch kein Konkurrenzgut ersetzbares sei. Selbst hier kommt die Konkurrenz in zwei Formen zum Durchbruch: *Erstens* als Konkurrenz aller Güter um die nur in begrenzter Menge vorhandene Kaufkraft der Konsumenten (vgl. Unterabschnitt 2a). — *Zweitens* als Konkurrenz der bei der Produktionseinschränkung freiwerdenden Produktionsmittel, insbesondere des freiwerdenden Kapitals, welches über dem Wege der Zinspreissenkung konkurrierend in die anderen Gewerbezweige einströmt (vgl. Unterabschnitt 3c).

b) Der eben angenommene Typus eines vollständigen Monopols dürfte jedoch im Bereiche der Wirtschaft am seltensten — wenn überhaupt — vorkommen. Es dürfte kaum Güter geben, die nicht in mehr oder minder hohem Grade in ihrer Bedeutung für die Bedürfnisbefriedigung durch ähnliche Produkte verdrängt werden könnten. Wirklichkeitsnäher ist deshalb schon ein anderer Typus eines vollständigen Monopols, nämlich ein solches, wo zwar das Angebot eines bestimmten Gutes zur Gänze in einer Hand vereinigt ist, das Monopolgut aber kein spezifisches, in seinem Verwendungszweck unersetzbares, sondern ein ersetzbares ist. Hier kommt dann die Konkurrenz in einer dritten Form zum Durchbruch, nämlich als Konkurrenz des (völlig gleichwertigen) Ersatzgutes oder des (nicht völlig gleichwertigen) Surrogates.

Selbst wenn man also annimmt, daß es sich bei der Monopolisierung des Warenangebotes um ein vollständiges Monopol handelt — eine Annahme, die zudem für beide oben erwähnten Typen in der wirtschaftlichen Wirklichkeit kaum ihre Bestätigung findet —, bleibt dessen auf die völlige Ausschaltung der Konkurrenz gerichtete Wirkungsfähigkeit beschränkt auf seinen privatwirtschaftlichen, den ganzen Teilmarkt des Monopolgutes umfassenden Zwangsbereich. Es ist nicht imstande, über diese Grenze hinaus die „systembedingte“ Konkurrenz, die in den angeführten Formen vom Marktraum her in seinen Machtbereich einbricht, fernzuhalten. Mit anderen Worten: Auch das wirkliche Monopol bleibt der „Zugluft der Konkurrenz“ ausgesetzt, bleibt mit mancherlei Fäden, die es nicht zerreißen kann, mit der Konkurrenzwirtschaft verknüpft. Es sitzt nicht außerhalb der Konkurrenzwirtschaft auf einem „Isolierschemel“ (Gottl), sondern innerhalb derselben, und diese ist es auch, die ihm letztlich in verhältnismäßig engen Grenzen das Gesetz seines auf Macht gestützten wirtschaftlichen Handelns vorschreibt.

2. Die Grenzen vollmonopolistischer Preis- und Gewinnsteigerung.

Es ist der wesentlichste Unterschied zwischen Monopolpreisbildung und Konkurrenzpreisbildung, daß der Monopolist imstande ist, aufgrund der Vereinigung des Gesamtangebotes in seiner Hand den Preis selbständig durch die

von ihm angebotene Warenmenge über die Produktionskosten des Monopolgutes zu erhöhen. Da er unter Ausnützung seiner Machtstellung als „homo sapiens“ beim Verkauf den größtmöglichen Tauschvorteil anstrebt, wird er den Monopolpreis so festsetzen bzw. die „Menge der Waren, die er an den Markt bringt, so begrenzen, daß der Preis multipliziert mit der Menge ein Maximum ergibt“ (Weber). Zwecks Herausarbeitung der in dieser Hinsicht bestehenden Grenzen vollmonopolistischer Preis- und Gewinnsteigerungsmöglichkeit rücken wir zweckmäßigerweise das als vollständig angenommene Produktionsmonopol, bei dem es sich um den möglichst vorteilhaften Absatz erst zu erzeugender Güter handelt, in den Mittelpunkt der Untersuchung. Und zwar vor allem deshalb, weil das vollständige Produktionsmonopol für die Monopolisierungstendenzen der Industrie, mit denen wir uns ja in Fortsetzung dieses Abschnittes zu beschäftigen haben, als idealtypischer Normalfall betrachtet werden muß.

a) Vorerst nehmen wir wiederum an, es handle sich um das vollständige Produktionsmonopol einer spezifischen, in ihrem Verwendungszweck durch kein Konkurrenzgut ersetzbaren Ware. Will der Monopolist den größtmöglichen Tauschvorteil erzielen, dann wird er seine Produktmenge, wie erwähnt, so regulieren müssen, daß der Monopolpreis — dessen untere Grenze wie beim Konkurrenzpreis mit den Produktionskosten zusammenfällt —, sich auf jenem Niveau bildet, auf welchem das Produkt aus dem Gewinn am einzelnen Stück multipliziert mit der zu diesem Preis abgesetzten Menge ein Maximum ergibt. Hierin ist auch die Obergrenze des Monopolpreises und -gewinnes (ebenso wie diejenige der Produktionseinschränkung) gelegen. Sowie der Monopolist von dieser Grenze aus den Preis herauf- oder herabsetzt bzw. seine Produktionsmenge einschränkt oder ausdehnt — Menge und Preis stehen im Verhältnis funktionaler Abhängigkeit und jeweils vermag nur ein bestimmter Preis oder eine bestimmte Menge zum höchstmöglichen Gesamtgewinn zu führen —, vermindert sich sein Gesamtgewinn.

Nun läßt sich das Optimum des Monopolgewinnes beim Produktionsmonopol genau erst errechnen, wenn in dem Produkt aus Gewinn pro Stück und abgesetzter Menge auch die mit der verschiedenen Größe der der Produktions- bzw. Absatzmenge sich verändernde Höhe der Stückkosten berücksichtigt wird, die nach dem speziell für die industriell erzeugten Waren geltenden Gesetz der Massenproduktion die Tendenz haben, bei Einschränkung der Produktion zu wachsen, bei Vergrößerung derselben zu sinken. Auch für die Produktion ergibt sich sonach ein Optimum, das wirtschaftlicher Weise weder über- noch unterschritten werden darf.

Wie hoch unter Berücksichtigung dieser Zusammenhänge die Obergrenze des Monopolpreises im konkreten Falle zu liegen kommt, das hängt im großen und ganzen völlig ab von „der Menge sowie der Zahlungswilligkeit und Zahlungsfähigkeit der Nachfragenden.“ Das will sagen, daß der Monopolist bei seiner Preisfestsetzung eingeeengt ist durch den Grad und die Dauer der effektiven Nachfrage nach dem monopolisierten Gut. Je höher der Monopolist den Preis festsetzt, desto größer wird zwar sein Gewinn pro Stück, desto mehr schrumpft aber auch sein Absatz ein — und umgekehrt. Für ihn kommt es,

wenn er wirtschaftlich handeln will, nicht nur an auf die Preishöhe, die er für die einzelne Produkteinheit erzielen kann, sondern auf die Größe des Gesamtabsatzes. Dieser aber bestimmt sich letztlich, wie gesagt, durch die Kaufkraft der Konsumenten. Mit dieser „volkswirtschaftlichen Potenz“ hat der Monopolist als einer gegebenen Größe zu rechnen. Er hat dabei besonders zu erwägen, daß die einzelnen Teile des Einkommens der Konsumenten der Befriedigung einer ganzen Reihe von Bedürfnissen zu dienen bestimmt sind. Insofern ist für ihn die Tatsache von großer Bedeutung, daß alle Güter, also auch sein monopolisiertes Gut — es ist dies eine der hervorstechendsten Eigenarten des Mechanismus der Preisbildung — bis zu einem gewissen Grade untereinander in Wettbewerb stehen: „Die einzelnen Produkte konkurrieren durch Preis-senkung um eine möglichst große Gesamtnachfrage“⁶⁾.

Diese i. d. R. nur durch Preiszugeständnisse zu erreichende möglichst große Gesamtnachfrage ist für den Produktionsmonopolisten vor allem auch deshalb so sehr erwünscht, weil er bei einer durch Preissteigerung herbeigeführten Nachfrageminderung nicht nur einen Ausfall der entsprechenden Zahl von Einzelgewinnen pro Stück zu erwarten hat, sondern weil er gleichzeitig eine durch die Absatzminderung eintretende Steigerung der Kosten pro Einheit mit in Kauf nehmen müßte, weshalb es schon aus diesem Grunde nicht richtig wäre, aus der Tatsache der Monopolpreisfestsetzung ohne weiteres auf eine in gleichem Maße eintretende Steigerung des monopolistischen Gesamtgewinns zu schließen. In der Produktion des modernen industriellen Monopolisten arbeiten große Realkapitalien, deren möglichst optimale Ausnutzung dauernden Betrieb und Massenabsatz zur unerläßlichen Voraussetzung hat. Steigert der Monopolist den Preis, dann hat er *ceteris paribus* mit einer Verminderung des Absatzes zu rechnen. Das bedeutet, daß mit der dadurch notwendig werdenden Produktions-einschränkung die Produktionskosten pro Einheit überproportional wachsen und den Gewinn vermindern: „Höherer Preis — verminderter Absatz — überproportionale Kosten — verringerter Gewinn — das ist die Kette“ (Eulenburg). Je größer das feste Realkapital ist, das der Monopolist in seinen Produktions-stätten investiert hat, ein umso größeres Interesse muß er daran haben, den Preis eher zu erniedrigen als zu erhöhen, um die Nachfrage zu vergrößern, seine Anlagen möglichst optimal zu nutzen und die dadurch fällig werdende Kostenverbilligung zu erschließen: Niedrigerer Preis — vergrößerter Absatz — Sinken der Kosten pro Einheit — vermehrter Gewinn — das ist die Kehrseite obiger Kette.

Wird also die Produktion, wie das in der modernen Industrie überwiegend der Fall ist, mit großen Anlagekapitalien betrieben, dann muß der Monopolist mit einer gewissen Notwendigkeit darauf bedacht sein, den Preis eher zu erniedrigen als zu erhöhen. In derselben Richtung der Preisherabsetzung bzw. Produktionsausdehnung wirkt der die Kapitalintensität befördernde technisch-organisatorische Fortschritt, der ebenfalls die Tendenz hat, die dem Monopolisten günstigste Produktions- bzw. Absatzmenge zu vergrößern und damit den Monopolpreis zu erniedrigen, d. h. dem Konkurrenzpreis zu nähern.

⁶⁾ Halm, Konkurrenz S. 152/53; vgl. a. F. X. Weiß a. a. O. S. 617 Sp. 1.

In Rücksicht auf diese Zusammenhänge wird man deshalb feststellen dürfen, daß selbst dann, wenn es sich um den in der Praxis schwerlich anzutreffenden Fall des vollständigen Produktionsmonopols einer spezifischen Ware handelt, die Obergrenze des Monopolpreises in nicht allzu erheblichem Abstand über dem Niveau des Konkurrenzpreises zu liegen kommen wird.

b) Es wurde schon darauf hingewiesen, daß der unter a) angenommene Typus eines vollständigen Monopols in Wirklichkeit kaum anzutreffen ist, weil es kaum ein Gut geben dürfte, das in seinem Verwendungszweck nicht durch andere Güter in mehr oder minder vollkommener Weise ersetzbar wäre. Diese Tatsache liegt zwar außerhalb der Gesetzmäßigkeiten der Monopolpreisbildung, ist aber für letztere dennoch von großer Bedeutung. Denn sind in Wirklichkeit regelmäßig Substitutionsmöglichkeiten des Monopolgutes gegeben, dann wird dadurch die Vorzugsstellung des Monopolisten beseitigt und die preispolitische Manövrierfähigkeit desselben in noch engere marktwirtschaftliche Grenzen gebannt, als dies bisher für den Fall des spezifischen Monopolgutes angenommen wurde:

Ist die Möglichkeit völlig gleichwertigen Ersatzes gegeben — wie etwa bei Petroleum durch Spiritus, Gas usw. —, dann findet der Preis der substituierbaren Monopolgutes seine Obergrenze bereits am Konkurrenzpreis der Ersatzgüter, weil bei Ueberschreitung desselben die Nachfrage der Konsumenten sich dem gleichwertigen Ersatzgut zuwenden würde. Bei nicht völlig gleichwertiger Substituierbarkeit — wie dies z. B. beim Ersatz der Butter durch Margarine zutrifft —, könnte der Preis des Monopolgutes nicht über einen gewissen — vor allem durch die Kaufkraft und durch das Maß der Wertschätzung des der vollkommeneren Bedürfnisbefriedigung dienenden Monopolgutes von Seiten der Konsumenten bestimmten — Abstand hinaus über dem Preis des Surrogates zu stehen kommen. Denn es ist einleuchtend, daß das Monopolgut rationellerweise umsomehr von der Konkurrenz des Surrogates verdrängt werden muß, je mehr sich der Preis des ersteren vom Konkurrenzpreis des letzteren entfernt. Tatsächlich entschließt sich denn auch der Monopolist unter solchen Umständen „am häufigsten“ zur Herabsetzung des Preises auf jenes Niveau, auf dem „ihm jener Teil der Nachfrage erhalten bleibt, der bei höherem Preise sich dem Surrogate zugewendet hätte“⁷⁾.

c) Die Obergrenze des Monopolpreises für lebensnotwendige Güter, z. B. für Kohle, wird schon deshalb höher als bei entbehrlichen Gütern über dem Niveau des Konkurrenzpreises insbesondere auch der nur sehr bedingt gleichwertigen Ersatzgüter wie etwa Holz, Erdöl, Elektrizität usw. liegen können, weil der Monopolist infolge der wenig elastischen Nachfrage seine Monopolabsichten oft auch ohne oder bei kaum nennenswerter Produktionsbeschränkung verwirklichen kann, und also auch den Druck der fixen Kosten nicht oder nicht in dem Maße zu fürchten braucht, wie dies bei der kapitalintensiven Produktion einer entbehrlichen Ware der Fall wäre. Das hindert allerdings nicht, daß dem Monopolpreis auch hier eine Grenze gesetzt ist durch die Konkurrenz der Surrogate und er weiterhin — wenn auch in elastischerem Rahmen — eingespannt bleibt in die durch die Nachfrageintensität begrenzten Möglichkeiten.

⁷⁾ H. Mayer, a. a. O. S. 1029 Sp. 2.

Wir fassen zusammen: Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß der Monopolpreis in denjenigen — praktisch weitaus häufigsten und für die Monopolisierungstendenzen der Industrie als idealtypisch zu betrachtenden — Fällen, wo das erst zu erzeugende Monopolgut nicht nur mit allen anderen Gütern, sondern obendrein mit Ersatzgütern und Surrogaten durch Preissenkung um die möglichst günstige Gesamtnachfrage zu konkurrieren gezwungen ist, gleichsam als eine Funktion des Konkurrenzpreises erscheint und im allgemeinen in relativ recht enge Grenzen gebannt ist. Diese Grenzen verengern sich umsomehr, je leichter ersetzbar das Monopolgut ist und je größer das feste Realkapital ist, das der Monopolist in seinen Produktionsstätten investiert hat. Das hat zur Folge, daß die Produktionsmonopole ihren höchsten Gesamtgewinn i. d. R. nicht etwa bei einer beträchtlichen Preissteigerung bzw. Produktionseinschränkung erzielen können, sondern daß sie in ihrem eigensten Interesse vielmehr darauf bedacht sein müssen, ihre — unter dem „nach unten“ abnehmenden Druck der begrenzten Kaufkraft der Konsumenten, der fixen Kosten sowie der sie bedrohenden Konkurrenzformen stehende — Produktion durch Preiszugeständnisse auf eine möglichst breite Massenbasis zu stellen mit der Wirkung, daß der Monopolpreis im allgemeinen in nicht sehr erheblichem Abstand eher gegen das Niveau des Konkurrenzpreises tendiert als daß er sich von diesem entfernt. Es erhellt daraus weiterhin, daß „beliebige“ Preiserhöhungen für den Monopolisten von äußerst zweifelhaftem Wert sind, und selbst dann, wenn eine monopolistische Preisfestsetzung ganz offensichtlich gegeben ist, daraus keineswegs ohne weiteres auf eine im selben Maß stattfindende Steigerung des Monopolgewinnes geschlossen werden darf.

Dabei ist als sehr bedeutsam noch festzuhalten, daß vollständige (künstliche) Monopole in der wirtschaftlichen Wirklichkeit äußerst selten — wenn überhaupt — aufzurichten sind, ihre theoretisch in voller Reinheit und Stärke deduzierbaren Wirkungen und Grenzen eine umso beträchtlichere Abschwächung bzw. Einengung erfahren müssen, je unvollständiger sie sind.

3. Die Grenzen vollmonopolistischer Produktionsbeschränkung. Verringerung des Sozialproduktes und der Arbeitsgelegenheit?

a) Zunächst einige grundsätzliche Bemerkungen. — Von einer im volkswirtschaftlichen Sinne verstandenen Einschränkung der Güterversorgung — sofern darunter also die bewußte Ignorierung der effektiven Nachfrage der letzten Konsumenten verstanden wird —, kann sicherlich solange nicht geredet werden, als das Güterplus, das ohne die monopolistische Einschränkung der Produktion an den Markt gelangte, den Marktpreis, d. h. denjenigen Preis, der bei gegebenen Produktionskosten die Aufrechterhaltung des Angebotes eben noch ermöglicht, unter die volkswirtschaftlichen Grenzproduktionskosten herabdrücken und demnach das tatsächliche Kräfteverhältnis des Marktes eine weitere Vermehrung des Güterangebotes verbieten würde. Bei dieser Sachlage wäre der Markt bis zur Sättigungsgrenze versorgt und die effektive Nachfrage auch der letzten Konsumenten befriedigt. Jenseits der Sättigungs- bzw. Nutzgrenze des Marktes beginnt die ruinöse Preisgestaltung.

Sanken z. B. die Preise vor der Existenz des Monopols unter das Niveau der Selbstkosten, dann war das nur ein Zeichen dafür, daß das Warenangebot zu groß war. Auch ohne das Vorhandensein eines Monopols müßte unter diesen Umständen früher oder später eine Einschränkung der Produktion Platz greifen, und sei es auch auf dem Umweg über einen noch so ruinösen Konkurrenzkampf; auch bei freier Konkurrenz entspräche es weder dem privaten noch dem volkswirtschaftlichen Interesse, wollten die Produzenten ihre Produktion nur deshalb „um jeden Preis“ ausweiten, weil sie evtl. technisch noch viel mehr zu produzieren vermöchten. Wenn sich deshalb der Monopolist in solchen Fällen bemüht, durch wirtschaftlich optimale Regulierung der Produktion die Nutzgrenze des Marktes besser zu respektieren, indem er die Produktionsmenge einschränkt, um sein Warenangebot dem tatsächlichen Kräfteverhältnis des Marktes besser anzupassen und damit das Sinken des Preises unter die volkswirtschaftlich notwendigen Grenzproduktionskosten zu vermeiden, dann wird er insofern zum Vollstrecker des Willens der Volkswirtschaft. Dabei kann von einer Verringerung der Güterversorgung schon deshalb nicht gesprochen werden, weil sich vorher die Konsumtion infolge ruinöser Preisgestaltung über das den gesunden volkswirtschaftlichen Verhältnissen entsprechende Maß hinaus entwickelt hatte. Eine Produktionsbeschränkung bzw. Preiserhöhung, die solche Fehlentwicklungen unterbindet, schaltet nur jene Grenzkäuferschichten aus, die lediglich aufgrund der durch „Ueberfüllung“ des Marktes entstandenen ruinösen Preisgestaltung noch zum Zuge kommen konnten. Wird aber dieser volkswirtschaftlich unzweckmäßige Konsum nicht mehr getätigt, dann ist das nur in Ordnung.

b) Freilich hat nun der Monopolist die Macht, seine Produktion noch weiter einzuschränken, als dies volkswirtschaftlich notwendig wäre. Für ihn ist nur die durch das maximale Produkt aus Stückgewinn und Absatzmenge gekennzeichnete Nutz hö he des Marktes für seine Ware von Interesse. Der Monopolist trägt sich also keineswegs mit der Absicht, den Markt mit seinem Produkt bis zur Nutzgrenze zu versorgen. Er stoppt vielmehr die Produktion mit Erreichung der Nutzhöhe des Marktes — die für ihn gleichzeitig den Punkt wirtschaftlich optimaler Produktionsgestaltung bezeichnet — ab und bleibt mit seiner Produktionsmenge bewußt hinter den durch die Absatzmöglichkeiten und die Produktionsvorteile gezogenen Grenzen zurück, weil die Befriedigung dieses volkswirtschaftlichen „Restbedarfes“ seinen Gesamtgewinn schmälern würde.

Jedoch ist im Anschluß an das bereits in Unterabschnitt 2 Gesagte zu bedenken, daß dem Willen des Monopolisten, den Monopolpreis heraufzusetzen oder — was dasselbe ist — die Produktions- bzw. Angebotsmenge der Monopolware einzuschränken, im allgemeinen relativ enge Grenzen gesetzt sind. Alle die bereits besprochenen Momente, die den Monopolpreis je nach dem Grade ihrer Wirksamkeit mehr oder weniger gegen das Niveau des Konkurrenzpreises herabdrücken, wirken gleichzeitig hin auf die Vergrößerung der dem Monopolisten günstigsten Produktionsmenge, verringern den Abstand zwischen Nutzhöhe und Nutzgrenze des Monopolgutmarktes und verkleinern den Spielraum der Produktionsbeschränkung, sodaß — alles in allem — der Monopolist

mit der Menge der Waren, die er produziert und an den Markt bringt, meist kaum erheblich hinter der Nutzgrenze des Marktes zurückbleiben kann.

c) Selbst wenn man nun entgegen den bisher beigebrachten Argumenten annehmen wollte, der Monopolist erziele den höchsten Gesamtgewinn bei einer erheblichen Monopolpreissteigerung bzw. einer empfindlichen Einschränkung der Monopolgutproduktion⁸⁾: Kann aus der monopolistischen Preis- und Produktionsgestaltung ohne weiteres eine Verringerung des Sozialproduktes (und der Arbeitsgelegenheit) deduziert werden?

F. X. Weiß⁹⁾ ist von dieser für die Gesamtwirtschaft nachteiligen Monopolwirkung überzeugt: „Die wirtschaftlichen Wirkungen eines Monopols bestehen einerseits in einer Verschiebung der Einkommensverteilung zugunsten des Monopolisten, andererseits in aller Regel in einer Minderung des Sozialproduktes“. Der erste Teil dieses Satzes ist unbestreitbar richtig; der zweite Teil dagegen ist, sofern er Anspruch auf Allgemeingültigkeit erhebt, falsch. Denn er trifft — außer der Monopolpreisbildung für den Produktionsfaktor Arbeitskraft, die allerdings „in aller Regel“ eine Minderung des Sozialproduktes und Arbeitslosigkeit zur Folge hat¹⁰⁾ — des weiteren nur zu auf die monopolistische Vernichtung von Warenvorräten; auf eine Eventualität also, die in der industriemonopolistischen Praxis keine Bedeutung hat.

Welche Wirkungen ergeben sich nun aus der Tatsache einer Monopolpreisfestsetzung in dem für die industriemonopolistische Praxis als idealtypisch zu betrachtenden Falle der Monopolisierung erst zu erzeugender Güter? Der Einfachheit halber sei angenommen, die Preiserhöhung werde durch Einschränkung der Monopolgutproduktion erzielt. Die Wirkungen, die eintreten, sind im wesentlichen folgende:

Die Einschränkung der Produktion des Monopolgutes bedeutet zunächst, daß letzteres in geringeren Mengen erzeugt wird, als dies bei freier Konkurrenz der Fall wäre. Die Nachfrage spielt sich auf den gestiegenen Monopolpreis ein, d. h. es wird nicht nur eine geringere Menge erzeugt, es kann auch nur eine geringere Menge abgesetzt werden als bei freier Konkurrenzpreisbildung. Da nun die Monopolgüter regelmäßig noch nicht vorhanden sind, sondern erst erzeugt werden müssen, so werden durch die Produktionsbeschränkung Kapitalien und Arbeitskräfte freigesetzt. In der Hand des Monopolisten vereinigt sich sowohl der Monopolgewinn, der durch die künstliche Preisüberhöhung vom Einkommen der Konsumenten zwangsweise eingezogen wird, als auch die gesamte Kaufkraftmasse der entlassenen Arbeitskräfte ein-

⁸⁾ Es ist hier zu bemerken, daß die Einschränkung der Monopolgutproduktion zur Durchsetzung der Monopolabsicht besonders dort nicht immer nötig ist, wo es sich um die unelastische Nachfrage nach unbedingt lebensnotwendigen Gütern handelt. Aber auch hier muß, sofern eine monopolistische Preissteigerung vorliegt, eine Produktionsbeschränkung und zwar innerhalb irgendwelcher „fremder“ Erzeugungszweige in dem Maße stattfinden, als diesen durch die Monopolisierung Nachfrage entzogen wird, was volkswirtschaftlich einer Einschränkung der Monopolgutproduktion gleichkommt.

⁹⁾ Artikel „Monopol“, I. c. S. 617/18; ähnlich Budge, Grundzüge S. 64.

¹⁰⁾ Da uns hier, gemäß Problemstellung, lediglich die Organisation der Produktion und des Warenmarktes interessiert, kann auf den Problemkomplex der Organisation des Arbeitsmarktes nicht näher eingegangen werden. Ueber die Wirkungen des Lohnpreismonopols, die im übrigen grundsätzlich andere sind wie diejenigen des Warenpreismonopols, vgl. insb. Ad. Weber, Sozialpolitik S. 147 ff.; Halm, Konkurrenz S. 163/64; Lampe, Notstandsarbeiten S. 90 f. u. ö.; Zwiedineck, Beiträge S. 65 ff., S. 76/77.

schließlich sonstiger Einsparungen, die durch die Produktionsbeschränkung erzielt werden können. Mit hohem Wahrscheinlichkeitsgrad muß angenommen werden, daß aus dem auf die angedeutete Weise künstlich erhöhten Einkommen des Monopolisten mehr Ersparnisse gebildet werden als aus den vielen zersplitterten Einkommensteilen, die bei einem niedrigeren Preisstande des Monopolgutes frei geblieben wären. Insofern kann man das Monopol, rein wirtschaftlich gesehen, als eine — allerdings sozial fragwürdige — „Zwangssparkasse“ (Lampe) werten.

Es ist jedenfalls von entscheidender Bedeutung, daß die Einschränkung der Monopolgutproduktion und die damit verbundene Einkommensumschichtung zugunsten des Monopolisten zu einer „dauernden Vermehrung des Angebotes an Kapitaldisposition“ führt. Das verstärkte Kapitalangebot muß ceteris paribus eine Senkung des Zinsfußes und damit einen Antrieb zum Einschlagen neuer Produktionsumwege, zur Schaffung neuer Produktionsmöglichkeiten herbeiführen¹¹⁾. Daraus folgt: Der Einschränkung der Monopolgutproduktion steht eine entsprechende Ausweitung der Produktion derjenigen Wirtschaftszweige gegenüber, in welche die „Reservearmeen“ des Kapitals und der Arbeit konkurrierend einströmen. Die Monopolisierung bedeutet für die Arbeitnehmer in ihrer Produzenteneigenschaft nur eine vorübergehende, keine dauernde Benachteiligung, da keine Verringerung der Arbeitsgelegenheit, sondern nur eine der Änderung der Produktionsrichtung parallel laufende Verschiebung des Einsatzes der Arbeitskräfte eintritt.

Im Verhältnis zwischen Monopolist und Konsument stellt sich der soeben in seinen Grundzügen geschilderte Prozeß als eine gewaltsame Einkommensumschichtung zugunsten des Monopolisten dar. Dieser Vorgang, der volkswirtschaftlich nicht nachteilig zu sein braucht, ist vom sozialen Standpunkt aus beurteilt durchaus verwerflich und bedeutet evtl. eine dauernde Benachteiligung des Konsumenteninteresses, da der Konsument gezwungen ist, dauernd einen entsprechend größeren Teil seines Einkommens für die Befriedigung des Bedürfnisses, dem das Monopolgut dient, bereitzustellen. —

Soviel dürfte bis jetzt deutlich geworden sein, daß die erfolgreiche Monopolisierung des Warenangebotes zwar „in aller Regel“ von einer Einkommensumschichtung mit nachfolgender Nachfrage- und Produktionsumschichtung sowie einer Verschiebung im Einsatz der Arbeitskräfte begleitet ist, eine Minderung des Sozialproduktes und der Arbeitsgelegenheit jedoch nicht abzusehen ist.

4. Die Art der Verwendung der Monopolgewinne als Kriterium für die endgültige Wirkung der Monopolisierung des Warenangebotes.

Wenngleich die erfolgreiche Monopolisierung des Warenangebotes als solche, wie wir gesehen haben, weder das Sozialprodukt noch die Arbeits-

¹¹⁾ Dem braucht angesichts der bereits erwähnten Tatsache, daß das gestiegene Einkommen des Monopolisten in weit höherem Grade zur Sparkapitalbildung und nicht zur Steigerung des Konsums Verwendung findet, nicht zu widersprechen, daß gewisse Friktionsverluste, die durch die Nachfrages- und Produktionsumschichtungen verursacht werden, „abgeschrieben“ werden müssen, ebenso wie die Unterstützungssätze für die vorübergehend freigesetzten Arbeitskräfte, die als „fixe Kosten“ von der Gesamtwirtschaft getragen werden müssen.

gelegenheit verringert, so darf doch nicht verkannt werden, daß erst die Art der Verwendung der Monopolgewinne im einzelnen Falle ein Urteil zuläßt über die endgültige Wirkung der Monopolisierung. Die nähere Betrachtung einiger wichtiger Verwendungsarten des Monopolgewinnes macht dies deutlich.

a) Angenommen, das durch die erfolgreiche Monopolisierung des Warenangebotes frei gewordene Kapital werde nicht der übrigen Wirtschaft zur Verfügung gestellt, sondern in die Monopolgutproduktion geleitet und hier in rationeller Weise verwendet entweder erstens zur Erweiterung der Produktionsanlagen unter Beibehaltung der bisherigen Produktionsmethoden oder zweitens zur Vornahme von Rationalisierungsmaßnahmen.

1. Will der Monopolist seine Produktionsanlagen ausweiten und zu diesem Zweck seinen Monopolgewinn kapitalisieren, dann muß er zunächst auf dem — wir nehmen an: inländischen — Markt Produktionsmittel und Arbeitskräfte zur Herstellung der Neuanlagen nachfragen und außerdem in der Folge zumindest einen Teil der bei der Einschränkung seiner Produktion freigesetzten Arbeitskräfte wieder in seinen eigenen erweiterten Betrieb einstellen. Insgesamt wäre das Ergebnis auf dem Arbeitsmarkte dasselbe wie in dem bereits weiter oben erörterten Fall, wo der Monopolgewinn der Sparkapitalbildung dient und zur Vermehrung des Kapitalangebotes dient: Attrahierung der durch die Monopolisierung freigesetzten Arbeitskräfte bei gleichzeitiger Umlagerung der Produktionsrichtung. Weiter: Will der Monopolist wirtschaftlich handeln, will er die mit der Erweiterung der Produktionsanlagen ermöglichte Mehrerzeugung ausnützen, das Güterplus nicht nur produzieren, sondern auch absetzen, dann muß er den Preis seines Gutes entsprechend ermäßigen. Denn nur so¹²⁾ findet sein Mehrerzeugnis vermehrten Absatz, nur so kann er der nunmehr mit jeder Einschränkung der Produktion drückender werdenden Überhöhung der fixen Kosten entgehen. M. a. W.: Die mit Hilfe der Monopolgewinne betriebene absatzsichere Steigerung der Monopolgutproduktion wäscht zwar dem Monopol gleichsam den Boden aus, hat aber weder eine Verringerung des Sozialproduktes noch der Arbeitsgelegenheit, sondern wiederum nur eine Verschiebung der Produktionsrichtung und des Arbeitseinsatzes zur Folge.

2. Ist die mit dem durch die Monopolisierung freigesetzten Kapital in die Wege geleitete Rationalisierung der Monopolproduktion ökonomisch gelungen, d. h. wurden dadurch die Produktionskosten des Monopolgutes unter Berücksichtigung des Kapitaldienstes (Zinsen und Amortisation) tatsächlich verbilligt, dann kann

a) der Preis des Monopolgutes herabgesetzt werden, so daß dasselbe billiger an den Markt gelangt. Dadurch wird bei den Konsumenten Kaufkraft frei entweder für andere Güter oder für ein Mehr des Monopolgutes. Solcher Art „ist die Rationalisierung in ihrer letzten Auswirkung ... der Weg einerseits zur Erweiterung der Lebensführung, andererseits zur anderweitigen Wiedereinstellung der durch die Rationalisierung frei gewordenen Arbeitskräfte“¹³⁾. Fall a 2α unterscheidet sich von Fall a 1 offenbar nur durch die

¹²⁾ Vgl. a. Zwiedineck, Beiträge S. 76; Weber, Wirtschaftspolitik I S. 372.

¹³⁾ Zwiedineck, Beiträge S. 58.

zusätzliche Freisetzung der Arbeitskräfte anlässlich der Rationalisierung. Es ist denkbar und sogar sehr wahrscheinlich, daß unter diesem Umstand die Wiedereinstellung der gesamten durch die Monopolisierung plus Rationalisierung freigesetzten Arbeitskräfte etwas verzögert wird. In ihrem Endergebnis allerdings hat die durch die erfolgreiche Rationalisierung bewirkte Vergrößerung des Sozialproduktes bzw. Steigerung der Gesamtkaufkraft die Tendenz, neuen, zusätzlichen Arbeitsraum zu schaffen.

β) Ist die Situation eine grundsätzlich andere, wenn nach der stattgefundenen Rationalisierung der Preis des Monopolgutes nicht herabgesetzt, sondern die Produktivitätssteigerung zur Erhöhung des Einkommens des Monopolisten ausgewertet wird? v. Z w i e d i n e c k fügt seinem oben zitierten Satze hinzu: „Aber freilich muß da ausdrücklich die Voraussetzung betont werden: die Rationalisierungswirkung in der Richtung des Preises muß sich wie eine Welle ungehemmt bis zum letzten Konsumenten fortsetzen.“ Wo diese Preisverbilligungen z. B. durch Monopole verhindert werden, „überall da k a n n die gesellschaftliche Nutzwirkung der Rationalisierung eben auch nicht oder jedenfalls nur abgeschwächt in Erscheinung treten.“ Wenn demnach auch keineswegs übersehen werden darf, daß die mangelnde Reaktionsfähigkeit des Preisgefüges für die Wirtschaft mit erheblichen Gefahren verbunden sein kann (vgl. unter b) so gibt doch v. Z w i e d i n e c k ebenso wie L e d e r e r grundsätzlich zu, daß das Wirtschaftsleben auch dann einen Impuls in der Richtung der Produktionsausdehnung erhalte, wenn die anlässlich der Rationalisierung eintretende Produktionskostenverbilligung nicht zur Herabsetzung der Preise, sondern zur Steigerung der Gewinne ausgewertet wird. Nun behauptet aber L e d e r e r, die Monopole wirkten einer Kompensationstendenz dadurch entgegen, daß sie die in ihrem Bereich erzielten Gewinne meist wieder in ihre eigene Produktion leiteten, so daß sich ihre Leistungsfähigkeit außerordentlich erhöhe. Dem ist jedoch entgegenzuhalten, daß die Monopole im Zuge dieser Investitionspraxis auch nachhaltiger gezwungen sind, ihre Preise herabzusetzen, wenn anders sie nicht auf ihrer in wachsenden Mengen erzeugten Waren sitzen bleiben wollen. Müssen aber die Preise herabgesetzt werden, dann steht einer Kompensation nichts im Wege. Freilich kann eine derartige, gleichsam „inzüchtige“ Investitionspraxis nicht ad infinitum weiterbetrieben werden; sie hat sich rationellerweise an den Marktmöglichkeiten zu orientieren, die ihr Grenzen setzen.

b) Grundsätzlich anders gestaltet sich die gesamtwirtschaftliche Situation dann, wenn die Investition der Monopolgewinne in der Monopolgutproduktion zur Ueberdimensionierung und „Fehlrationalisierung“ führt oder wenn — wie unter c) zu zeigen ist — die Monopolgewinne ins Ausland abfließen.

Es kann nicht bezweifelt werden, daß ein enger Konnex besteht zwischen den durch die Monopole künstlich überhöhten Preisen einerseits und der Richtung, dem Ausmaß und Tempo der Rationalisierung bzw. Produktionsausweitung andererseits. Die nachteiligen Wirkungen, die infolge künstlicher Rentabilitäts erhöhungen bei einer bestimmten ungünstigen Tatsachenverketung eintreten können, dürfen keineswegs übersehen oder bagatellisiert werden. Wird ein infolge monopolistischer Preisübersteuerung oder auch dadurch, daß Produktivitätsverbesserungen nicht der Herabsetzung der Preise, sondern der

Steigerung der Gewinne dienstbar gemacht werden, die Rentabilität der Monopolproduktionen emporgetrieben, so ist zunächst, wie gezeigt, die Eigenkapitalbildung in diesen Zweigen größer, sie gestattet in größerem oder geringerem Umfange die Selbstfinanzierung. Gleichzeitig damit können größere oder geringere Teile der der Volkswirtschaft zur Verfügung stehenden Kapitaldisposition (Ersparnisse, Kredite), angelockt durch hohe Renditen, in die Monopolproduktionen einströmen, was eine einseitige Verteilung des Kapitals auf die einzelnen Wirtschaftszweige nach sich ziehen kann. Solange die den Monopolindustrien zufließenden Kapitalmassen der inländischen Wirtschaft entweder durch „Umleitung“ wieder zur Verfügung gestellt werden oder solange sie zu einer ökonomisch gelungenen Rationalisierung bzw. Produktionsausweitung der Monopolindustrien Verwendung finden, ist für die Gesamtwirtschaft keinerlei Schädigung abzusehen.

Die Gefahr ist jedoch nicht so ohne weiteres von der Hand zu weisen, daß der hohe Grad der Kapitalversorgung die Monopolindustrien dazu verleiten kann, Ausmaß und Tempo des Rationalisierungsprozesses allzu sehr zu beschleunigen, technische Fortschritte zu verwenden, die sich auf die Dauer eben nur als technische, nicht aber, was sie rationellerweise doch sein sollten, als ökonomische Fortschritte herausstellen. Damit Hand in Hand kann die Gefahr einer Überdimensionierung der Produktionsanlagen akut werden. Der Monopolist würde so, d. h. wenn er die den anderen Wirtschaftszweigen entzogenen Kapitalmassen ebenso wie die Rationalisierungsgewinne immer wieder „in dieselben falschen Bahnen“ seiner eigenen überdimensionierten und deshalb „fehl-rationalisierten“ Produktion lenkt; es unterläßt, seine Produktion dem tatsächlichen marktwirtschaftlichen Kräfteverhältnis anzupassen und immer wieder Kapital verschleudert, die durchaus verdammenswerte Rolle eines Blutsaugers spielen, der sich auf Kosten der Gesamtwirtschaft bereichert, große Kapitalmassen an sich zieht, um sie in seiner directionslosen Produktion durch Fehl-investitionen kontinuierlich verschwinden zu lassen. Es ist klar — **L e d e r e r** selbst hat das a. a. O. am besten dargetan —, daß derart zwar die Arbeiterzahl dauernd herabgesetzt, dabei aber weder ein höherer Gewinn noch ein niedrigerer Preis erzielt werden könnte und überdies die Entwicklung der Waren-erzeugung der nichtmonopolisierten Wirtschaftszweige gelähmt, das Sozial-produkt entsprechend der Kapitalverschleuderung vermindert werden müßte.

Es läßt sich nicht bestreiten und muß heute mehr denn je in den Vordergrund der Beachtung gerückt werden, daß es weder privat- noch volkswirtschaftlich gleichgültig sein kann, in welchem Ausmaß der Produktionsapparat erweitert und in welchem Tempo er durchrationalisiert wird. Wenn sich freilich die Unternehmer durchwegs die Parole O. Spenglers zu eigen machen wollten: „Ob es einen Sinn hat oder nicht, das technische Denken will Verwirklichung“, dann müßte man den Kampf zwischen Mensch und „Moloch Maschine“ in den düstersten Perspektiven sich abspielen sehen. Aber es kommt darauf an, daß das technische Denken in seiner Verwirklichung im Reiche der Wirtschaft einen eminent wirtschaftlichen Sinn haben muß, wenn sich der „Fluch der Technik“ in einen Segen für den wirtschaftenden Menschen verwandeln soll. Es

¹⁴⁾ Vgl. Wege aus der Krise, besonders S. 11/13; Techn. Fortschritt S. IV, 122/126.

kommt darauf an, daß die auf dem Papier errechneten Produktionskostenver-
billigungen unter Berücksichtigung der Marktmöglichkeiten auch realisiert
werden können. Augenblickliche Marktverhältnisse, und seien sie noch so ver-
eckend, dürfen keinesfalls allein als Garanten für die Verwirklichungsmöglich-
keit einer durch technische Rationalisierung erhofften Produktivitätssteigerung
betrachtet werden. Wenn die technische Rationalisierung schon die gegen-
wärtigen Marktmöglichkeiten überschätzt, müssen die Schwierigkeiten und
Verluste bei zurückgehendem Bedarf umso größer werden und erdrückend
wirken, wenn zu dem Ballast der neuen, überdimensionierten Anlagen derjenige
der nur teilweise amortisierten alten Anlagen hinzukommt. Technische oder
gar überstürzte technische Rationalisierung und ökonomische Rationalisierung
sind eben zweierlei Dinge. Hier werden die Produktionskosten verbilligt, Pro-
duktivität und Gesamtkaufkraft sowie die Kapitalbildung gesteigert, dort
werden Kapitalmassen verschleudert, die Gesamtkaufkraft und das Sozial-
produkt ebenso wie die Arbeitsgelegenheit notwendig verringert.

Es käme jedoch einer durch die wirtschaftliche Wirklichkeit in keiner
Weise gedeckten Übertreibung gleich, wollte man die — im ganzen Bereich
der Wirtschaft möglichen — Verstöße gegen das ökonomische Prinzip durch
die Monopole oder monopolistischen Bindungen zur unvermeidlichen Regel
erhoben sehen, wie das z. B. *Lederer*¹⁵⁾ tut, wenn er behauptet, mit der
Existenz der Monopole und der dadurch verursachten Erschwerung der Grün-
dung neuer Unternehmen sei „indirekt die Notwendigkeit gegeben, die Gewinne
immer wieder in die alten Industrien zu investieren“, wodurch die Monopol-
industrien zwangsläufig in einen „falschen Zirkel“ gerieten, aus dem es keinen
Ausweg gebe: Überkapitalisierung der Monopolindustrien — Überstürzung der
Investitionen und Rationalisierungsmaßnahmen — Verteuerung anstatt Ver-
billigung der Produktion — Lähmung der Warenerzeugung — definitive Frei-
setzung von Arbeitskräften und Verringerung des Sozialproduktes. Denn weder
läßt sich die Behauptung aufrechterhalten, die Monopole beeinträchtigten
wesentlich das Aufkommen neuer Unternehmungen¹⁶⁾, noch lassen sich stich-
haltige Beweisgründe beibringen, die das unwirtschaftliche Handeln als mit den
Monopolen notwendig und in aller Regel verbunden dartun. Man muß schon
v. *Zwiedineck*¹⁷⁾ beipflichten, wenn er feststellt: ... „und Gründe für die
Notwendigkeit, daß Verbände und monopolistische Marktstellungen zum Nach-
teil des Wirtschaftsganzen sich auswirken müßten, sind nirgends anders als
in der Unzulänglichkeit und Kurzsichtigkeit und in dem Übermaß von Selbst-
sucht der Individuen zu sehen, also in einem mindestens gesellschaftlichen
Arrationalismus.“

c) Fließen die anläßlich der Einschränkung der Monopolgutproduktion
erzielten Gewinne ausländischen Arbeitsmärkten zu ohne daß die fremde Volks-
wirtschaft ihrerseits wieder als Käufer in der heimischen Volkswirtschaft auf-
tritt — eine Annahme, die in Wirklichkeit wohl nicht als Regelfall zu betrachten
ist —, dann würde zwar der Verknappung der Monopolgutversorgung eine
vermehrte Einfuhr fremder, mit fremden Arbeitskräften hergestellter Waren

¹⁵⁾ Wege a. d. Krise S. 26 u. früher; Technischer Fortschritt S. 126 u. ö.

¹⁶⁾ Vgl. z. B. *Vogelstein*, Probleme der Monopolpolitik S. 22.

¹⁷⁾ Allgemeine S. 270.

gegenüberstehen und also die Güterversorgung der heimischen Wirtschaftsgesellschaft keine Verknappung erfahren, aber der heimische Arbeitsmarkt könnte nicht entlastet werden. Hier wird sehr deutlich, daß die Art der Verwertung der Monopolgewinne von ausschlaggebender Bedeutung ist dafür, wie die durch die Monopolisierung herbeigeführte gewaltsame Einkommensumschichtung endgültig sich auswirkt. Das gilt naturgemäß auch für die Rationalisierungsgewinne.

Wir fassen zusammen: Soweit eine monopolistische Preisüberhöhung unter Berücksichtigung der bereits weiter oben gemachten Einschränkungen stattfindet, ist unter normalen Verhältnissen d. h. dann, wenn das durch die Monopolisierung des Warenangebotes freigesetzte bzw. angelockte Kapital sei es in der Monopolgutproduktion selbst, sei es in anderen inländischen Produktionen ökonomisch rationeller Verwendung zugeführt wird, keine Schädigung der Gesamtwirtschaft, insbesondere keine Verringerung des Sozialproduktes und der Arbeitsgelegenheit, sondern lediglich eine Verschiebung der Produktionsrichtung und des Arbeitseinsatzes abzusehen. Grundsätzlich das gleiche gilt für den Fall, daß die anlässlich der „selbstfinanzierten“ Rationalisierung der Monopolproduktion fällig werdende Gewinnsteigerung neuerdings wieder der eigenen Produktion dienstbar gemacht wird, weil dadurch nicht nur der Kapitalmarkt entsprechend weniger beansprucht wird, sondern wirtschaftlicherweise auch der Preis des Monopolgutes herabgesetzt und so eine Kompensation eingeleitet werden muß.

Darüber hinaus darf als sicher angenommen werden, daß die aufgrund der ökonomisch rationellen Kapitalisierung der Monopol- bzw. Rationalisierungsgewinne erzielte Produktivitätssteigerung einen günstigen Einfluß ausübt auf den Arbeitsfassungsraum und das Sozialprodukt, wie andererseits der „einseitige“ Abfluß der Monopol- und Rationalisierungsgewinne ins Ausland ebenso wie deren ökonomisch irrationale Verwendung im Inland fraglos mit einer Schädigung der Gesamtwirtschaft verbunden ist. Bei alledem muß deshalb der Art der Verwendung der durch die Monopolisierung bzw. Rationalisierung freigesetzten Kaufkraftmassen besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden, da erst diese im einzelnen Falle ein Urteil über die endgültige Wirkung einer monopolistischen Einkommensumschichtung bzw. Rationalisierung zuläßt.

Die ökonomischen Grenzen der Rationalisierungsmöglichkeit der Marktwirtschaft durch die industriellen Organisationen (insbesondere der Kartelle) als unvollständigen Monopolen

Vor bemer kung: Wenn hier das Kartell in den Mittelpunkt der Betrachtung gerückt wird, so geschieht das aus folgenden Gründen: Das Kartell ist die wichtigste Verkörperung der Monopolisierungstendenzen des Marktes und muß als diejenige Form des Unternehmungszusammenschlusses betrachtet werden, die in erster Linie den Marktinteressen der Unternehmer dient. In ihm treten die gleichgearteten Funktionen der Fertigungsverbände, Interessengemeinschaften und Konzerne — soweit von diesen Organisationen neben ihrer eigentlichen, die Förderung der Produktion betreffenden Aufgabe sekundäre Beeinflussung des Marktes angestrebt wird — ausgeprägt in Erscheinung. Was kann man grundsätzlich auch gegenüber dem Trust aufrechterhalten; denn ein gutorganisiertes Kartell vermag die wichtigste marktwirtschaftliche Funktion: Anpassung der Produktion an die Nachfrage, faktisch ebenso gut auszuüben wie der Trust und es umschließt deshalb im großen und ganzen auch alle monopolistischen Wirkungsmöglichkeiten desselben, wenngleich nicht verkannt werden soll, daß der Trust in seiner inneren Geschlossenheit dem Kartell überlegen ist.

Erachtet man mit F. X. Weiß¹⁸⁾ das Monopol im weiteren Sinne in den Fällen als gegeben, „in denen eine Personengruppe das Angebot ... zwar nicht zur Gänze, wohl aber zu einem beträchtlichen Teil beherrscht, so daß sie durch ihr Verhalten auf dem Markte die Preisbildung des betreffenden Gutes merklich beeinflussen kann“, dann werden diese Bedingungen eines (Angebots)-Monopols im weiteren Sinne vom Kartell durchaus erfüllt. Wenn mithin die Kartelle Monopolvereine sind, so darf die monopolistische Beherrschung des Marktes jedoch keineswegs als zu ihrem Wesen gehörig betrachtet werden, weil sie im allgemeinen und auf die Dauer keine im eigentlichen Sinne monopolistische Preis- und Produktionspolitik betreiben können und also auch grundsätzlich und auf längere Sicht keine Monopolwirkungen zu zeitigen vermögen, weshalb eine rationale Kartellpolitik nicht den Zwang über den Markt, sondern die richtige „Ausbalanzierung der subjektiven und objektiven Marktkräfte“ zum Inhalt hat. Mit Rücksicht auf diesen Tatbestand haben wir mit Ad. Weber¹⁹⁾ unter dem Kartell zu verstehen „eine Vereinigung selbständig bleibender Unternehmer derselben Art zwecks gemeinsamer Regelung der Absatzbedingungen.“ Die Berechtigung dieser Auffassung wird sich aus den folgenden Ausführungen noch deutlicher ergeben.

¹⁸⁾ HWB 4. Aufl. Bd. 6 S. 616.

¹⁹⁾ Allgem. S. 308; Wirtschaftspolitik S. 369/70.

Als monopolartigen Marktverbänden stehen den Kartellen zwecks Hebung und Sicherung der Rentabilität der in ihnen vereinigten Unternehmen prinzipiell zwei Wege offen: entweder versuchen sie, die volkswirtschaftlichen Kosten der Produktion und des Absatzes ihrer Güter zu verbilligen, oder sie müssen die Menge der von ihnen zu Markte gebrachten Waren begrenzen. Beschreiten sie den letzteren Weg, d. h. wollen sie den Preis heben, dann ist das nur möglich durch planmäßige Anpassung der Produktion an die Nachfrage. Das geschieht durch die Festsetzung von Produktionsquoten, zu deren Einhaltung die beteiligten Unternehmer verpflichtet sind. Nur diese Maßnahme vermag eine größere Gewähr dafür zu bieten, daß festgesetzte Minimalpreise auch wirklich eingehalten werden können. Freilich sind die Kartelle, wie beiläufig bemerkt werden soll, nicht in der Lage, Produktion und Preis gleichzeitig festzulegen; Produktions- und Preisstabilisierung schließen sich gegenseitig aus (vgl. S. 136).

Aus dem von den industriellen Organisationen, insbesondere also von den Kartellen monopolistisch herbeigeführten Ausgleich zwischen Produktion und Absatz aufgrund vertraglicher Verabredungen der Konkurrenten resultiert eine Reihe wichtiger, die Durchorganisation bzw. Rationalisierung des Marktes und der Produktion betreffende Probleme, die im Folgenden auf ihre ökonomischen Möglichkeiten und Grenzen untersucht werden. Selbstverständlich wird dabei — gemäß dem Charakter der industriellen Kombinationstendenzen als unvollständigen (Produktions)-Monopolen — auf das im vorhergehenden Abschnitt für das vollständige Produktionsmonopol Gesagte Bezug genommen. Immer aber ist im Auge zu behalten, daß die Marktverbände über ihre privatwirtschaftlichen Zielsetzungen hinaus der gemeinnützigen Rationalisierung des Wirtschaftsablaufes zu dienen berufen sind.

1. Die begrenzten ökonomischen Möglichkeiten der auf die Durchorganisation des Marktes gerichteten Wirkungsfähigkeit der industriellen Organisationen.

Hinsichtlich der ihnen ermöglichten Rationalisierung der Marktkräfte und ihres Zusammenspiels erwachsen den industriellen Organisationen zweifellos dankenswerte Aufgaben, aber auch — vom rationalwirtschaftlichen Standpunkt aus beurteilt — unüberwindliche organisatorisch-ökonomische Grenzen. Diese Möglichkeiten und Grenzen in ihrer Gesamtheit liegen umschlossen in der Tatsache, daß die Marktverbände die Fundamente, auf denen die Verkehrswirtschaft ruht, zwar von mancherlei irrationalen Belastungen befreien, nicht aber wesensmäßig, d. h. etwa „planwirtschaftlich“ umformen können.

a) Möglichkeiten und Grenzen der Regulierung der Konkurrenz.

Im Rahmen der durch die industriellen Organisationen herbeizuführenden geordneten Produktions- und Marktverhältnisse wird die Organisation der Konkurrenz von grundsätzlicher Bedeutung. Welche ökonomischen Möglichkeiten und Grenzen den Marktverbänden in dieser Hinsicht geboten bzw. gezogen sind, soll zunächst dargetan werden.

Möglichkeiten. Aus der Herbeiführung eines organischen Ausgleichs zwischen Produktion und Absatz aufgrund vertraglicher Verabredungen der

Konkurrenten ergibt sich unmittelbar die Vermeidung und Unterbindung der ruinösen Konkurrenz, zu welcher der unorganisierte, zersplitterte Wettbewerb speziell zwischen technisch entwickelten Großbetrieben immer wieder auszuarten tendiert. Welche privat- und volkswirtschaftliche, der Produktivität abträgliche Schäden dadurch abgewehrt werden, sei nur in knappen Strichen angedeutet: Der in seiner zeitlichen Dauer ungewisse Austrag ruinöser Konkurrenzkämpfe verfälscht die Preisgestaltung in den betreffenden Wirtschaftszweigen, zwingt alle Beteiligten zu unwirtschaftlichem, verlustreichen Handeln und rückt die Gefahr der Vernichtung auch volkswirtschaftlich wertvoller Unternehmungen nahe. Der Zusammenbruch derselben, der, wie wir schon wissen, keineswegs die „offizielle“ Beendigung der ruinösen Konkurrenz zu bedeuten braucht, hat nicht nur zusätzliche Kapitalzerstörungen und Arbeiterentlassungen zur Folge; er schafft darüber hinaus Unruheherde, die auch für die wirtschaftliche Sicherheit und Ordnung anderer Gewerbezweige von schädlichem Einfluß sind. Ruinöse Konkurrenzkämpfe erhöhen unnötigerweise das Risikomoment in der Wirtschaft, lähmen Unternehmungslust und -geist und bergen die Gefahr der Hemmung technisch-organisatorischen Fortschritts in sich, weil sie die Aussicht auf Rückerstattung der aufzuwendenden Kosten unwahrscheinlich machen.

Wenn aber eine ihrer Stellung im System der Verkehrswirtschaft sich bewußte Organisation anstelle des zersplitterten und entarteten, seinen Marktaufgaben nicht mehr gewachsenen Wettbewerbes einen geregelten, den tatsächlichen Kräfteverhältnissen von Angebot und Nachfrage gerechter werdenden Wettbewerb schafft und derart neben der Abwehr der erwähnten Gefahren auch die Möglichkeit eines rationelleren Ausgleichs der Konkurrenzenergien erschließt, insbesondere dadurch, daß kraft einer organischen Quotenpolitik die im Interesse gesamtwirtschaftlichen Fortschritts notwendig gewordene Ausschaltung dauernd konkurrenzunfähig gewordener Grenzbetriebe planmäßiger und reibungsloser in die Wege geleitet werden kann; dann stellt der Akt der Organisierung der Konkurrenz nichts anderes dar als eine begrüßenswerte Verbesserung des Wirtschaftszustandes. Mit der Regulierung der Konkurrenz unter den Partnern der zusammengeschlossenen Tauschpartei greift zwar, wie gleich noch zu zeigen ist, ein äußerer Formwandel der Konkurrenz Platz; aber deren Wesen und Funktionen bleiben unverändert. Diese Funktionen — unmittelbarer Beweis für die grundsätzlich ungebrochene Wirksamkeit der nunmehr gebundenen Konkurrenz — werden weder ausgeschaltet noch ihrer über den „Marktmechanismus“ sich durchsetzenden Regulativkraft beraubt. Das läge jenseits der begrenzten Wirkungsmöglichkeit der Marktverbände. Auch nach ihrer Regulierung bleibt die Konkurrenz das Mittel, — und das u. U. rationalwirtschaftlich zweckmäßigeres Mittel —, welches Angebot und Nachfrage ausgleicht und die Preise auf die Produktionskosten herabdrückt.

Will man die Wirkungsmöglichkeit der industriellen Organisationen hinsichtlich der Rationalisierung der Konkurrenz so beurteilen, wie es dem volkswirtschaftlichen Wesen dieser Gebilde entspricht, dann läßt sich zusammenfassend folgendes feststellen: Es liegt durchaus im Sinne der Konkurrenzwirtschaft, wenn die marktwirtschaftlichen Organisationen die zersplitterte Konkurrenz zu einer organisierten, gebundenen machen. Indem die Markt-

verbände als Monopolerscheinungen zu solchem Tun befähigt sind, können sie den Funktionen der Konkurrenz, auf die es im Rahmen der Arbeitskooperation Volkswirtschaft allein ankommt, rationeller im Sinne der Erreichung größtmöglicher Produktivität zum Durchbruch verhelfen. Und das sowohl durch die Vermeidung unwirtschaftlicher, mit übermäßigen Verlusten verbundener Ausscheidungskämpfe zwischen technisch entwickelten Großbetrieben als auch durch die Förderung einer betriebs- und marktwirtschaftlich zweckmäßigeren Produktionspolitik, was beidemal — neben der Zurückdrängung des Spekulations- und Risikomomentes im Wirtschaftsleben — dem Ziele nach einem gesamtwirtschaftlichen Fortschritt in der sozialen Rationalität in der Mittelverwendung und folglich direkt und indirekt einer Steigerung der Produktivkräfte und einer Förderung des Arbeitseinsatzes den Weg ebnet.

Dieser Tatbestand rechtfertigt es, das für die Verkehrswirtschaft grundlegende Konkurrenzprinzip durch die Wirksamkeit der Marktorganisationen reiner verwirklicht zu sehen, als dies eine unregelte Konkurrenz, die im Rahmen einer technisch hochentwickelten Volkswirtschaft stets zu einer ruinösen Konkurrenz auszuarten tendiert, vermöchte. Insofern muß es als die wesentlichste Wirkungsmöglichkeit der industriellen Kombinationstendenzen betrachtet werden, das Konkurrenzprinzip von volkswirtschaftlich an und für sich überflüssigen Belastungen zu befreien, die sich als „falsche Kosten“ dieses Prinzips darstellen. In diesem Sinne kann die von den Marktverbänden in die Wege geleitete Regulierung der Konkurrenz gewertet werden als eine rationalwirtschaftlich begrüßenswerte Fortbildung der konkurrenzwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien.

Grenzen. Zu den drei Konkurrenzformen, an deren Existenz wir die auf die Ausschaltung bzw. Regulierung der Konkurrenz gerichtete Wirkungsfähigkeit des vollständigen Monopols sich brechen sahen, nämlich

- (1) die Konkurrenz um die in der Volkswirtschaft überhaupt vorhandene effektive Nachfrage;
- (2) die Konkurrenz der Ersatzprodukte und
- (3) die Konkurrenz der bei der Regulierung der Produktion frei werdenden Produktionsmittel

gesellen sich bei den industriellen Kombinationstendenzen — ihrem Charakter als unvollständigen Monopolen entsprechend, die das Angebot nur zu einem (allerdings beträchtlichen) Teil beherrschen —, drei weitere Formen, in denen sich die Konkurrenz durchzusetzen vermag:

- (4) die Konkurrenz der bereits vorhandenen Außenseiter;
- (5) die Konkurrenz der infolge von Preisüberhöhungen neu entstehenden Außenseiter und
- (6) die Konkurrenz, die insbesondere das Kartell als zeitlich begrenzter Vertrag zwischen selbständig bleibenden Unternehmern „im eigenen Schoße“ in sich birgt.

ad 4 und 5. Die Existenz dieser beiden Konkurrenzformen, deren p r a k -
t i s c h e Wirksamkeit — trotz möglicher Hemmungen, auf die

gleich zurückzukommen sein wird — aufgrund reichlich zur Verfügung stehenden Tatsachenmaterials nicht bezweifelt werden kann²⁰⁾, bedeutet nichts anderes, als daß in den Regelfällen, in denen für das jeweils in Frage stehende Produktionsgebiet kein vollständiges Monopol besteht, die Durchschlagskraft der Konkurrenz bzw. das Aufkommen neuer Konkurrenz von der Preisgestaltung abhängig ist. Denn in diesen Fällen wird die „bloße Konkurrenzmöglichkeit“ umso mehr zur Tatsache, je mehr die monopolartige Machtstellung der Marktverbände durch überhöhte Preise auszubeuten versucht wird und je mehr die so entstehenden Monopolgewinne die „potentielle Konkurrenz“ zur „aktuellen Konkurrenz“ werden lassen. M. a. W.: „Was die Konkurrenz leisten soll, wird hier durch das Aufkommen neuer Konkurrenz bei steigender Gewinnmöglichkeit erreicht“, mit der Wirkung, daß „eine im eigentlichen Sinne monopolistische Preispolitik auf die Dauer unmöglich gemacht wird“²¹⁾.

Innerhalb welcher Grenzen z. B. das Kartell auch nur v o r ü b e r g e h e n d eine Preisüberhöhung durchsetzen kann, hängt außer von den — in einem an und für sich begrenzten Rahmen vorgegebenen — Bedingungen, die auch der Monopolist „par excellence“ für das Zustandekommen des größtmöglichen Gesamtgewinnes zu beachten hat, des weiteren zweifellos von dem Grade der Reaktionsfähigkeit der Konkurrenzformen ab, denen es bei überspannter Preispolitik je länger desto mehr ausgesetzt ist. So kann letztere z. B. gehemmt werden durch empfindlichen Kapitalmangel im Inlande, der die Erweiterung bereits bestehender bzw. die Gründung neuer Konkurrenzbetriebe zumindest zeitweise ebenso erschweren kann wie die u. U. hierzu benötigten großen Kapitalmassen²²⁾.

Wenngleich diese Tatsachen allein schon begreiflich machen, daß die monopolartigen Marktorganisationen im Dienste einer krämerhaften, kurz-sichtigen Produktions- und Preispolitik mißbraucht werden können, ohne daß sie für den Augenblick durch die Kräfte, die sich aus dem Markte heraus dagegen organisieren, sonderlich daran gehindert werden können, so tut dies der grundsätzlich richtigen Auffassung, wonach die neuauftretende Konkurrenz im a l l g e m e i n e n u n d a u f d i e D a u e r umso wirksamer in Erscheinung tritt, je größer die Gewinnchancen sind, die sich ihr infolge überhöhter Preise bieten, keinen Abbruch.

ad 6. Im Gegensatz z. B. zum Trust, der die einzelnen bisher selbständigen Unternehmungen zu einer größeren Unternehmungseinheit vereint, also die Konkurrenz innerhalb seines Zwangsbereiches vollständig und dauernd ausschaltet, wird beim Kartell als einer zeitlich begrenzten Vereinigung selb-

²⁰⁾ Vgl. z. B. K. Diehl, a. a. O. S. 346; Liefmann, a. a. O. S. 11/12, 65/66, 110/11 u. ö.; Bourgin, a. a. O. S. 159/60.

²¹⁾ Halm, Konkurrenz, S. 149/50; Sp. v. m.

²²⁾ Es liegt auf der Hand, daß einem Kartell der Händler, das überwiegend mit umlaufendem Kapital arbeitet, das „jedem Windhauch der Konjunktur“ zu folgen vermag, viel rascher Konkurrenz erwachsen kann als einem Kartell Rohstoffindustrieller.

ständig bleibender Unternehmer die Konkurrenz nur zeitweise und nach außen hin, d. h. in ihrer Zugewandtheit auf den Markt „verdeckt“. In ihrer Zugewandtheit auf die Produktion, im Innern der Betriebe, bleiben die Konkurrenzenergien aus wichtigen Gründen nach wie vor wirksam. Sie stellen sich nur nach außen hin sozusagen tot, drängen aber „im Stillen“ zur möglichst schlagkräftigen Reorganisation der Betriebstechnik. Bildlich ausgedrückt: der befristete Waffenstillstand nach außen wird im Innern der Betriebe zur „geheimen Aufrüstung“ benützt. Denn jedes Kartellmitglied muß die Zeit, für die das Kartell geschlossen ist, aus eigenstem Interesse ausnützen, um den Betrieb so auf der Höhe zu halten, daß er beim Ablauf des Kartellvertrages wettbewerbsfähig ist; und zwar entweder um bei der Neuverteilung der Quoten „gut abzuschneiden“ oder um sich — falls der Vertrag nicht verlängert wird — im offenen Konkurrenzkampf durchzusetzen.

Es ist klar, daß die teils innerhalb, teils außerhalb der Machtsphäre der industriellen Organisationen durchbrechenden Konkurrenzformen ebensovielen organisatorisch-ökonomischen Grenzbereiche ihrer auf die Ausschaltung bzw. Regulierung der Konkurrenz gerichteten Wirkungsmöglichkeit bedeuten. Die „konkurrenz“-wirtschaftliche Wirkungsfähigkeit der Marktverbände ist aber nicht nur in ihrer „Intensität“, sondern auch in ihrer „Extensität“ eine begrenzte.

Im zweiten Abschnitt des zweiten Kapitels konnte bereits festgestellt werden, daß die Produktionssphäre aus Gründen der Wirtschaftlichkeit und trotz der Existenz der industriellen Organisationen, die sich dem ökonomischen Prinzip so gut zu beugen haben wie jede übrige Einzelwirtschaft, in eine Vielheit von Produktionseinheiten zerspalten bleibt. Solange es aber den industriellen Kombinationstendenzen nicht gelingt, die Vielheit der den verschiedensten Wirtschaftszweigen angehörenden und miteinander — mittelbar oder unmittelbar — konkurrierenden Wirtschaftseinheiten zu einer umfassenden konkurrenzfreien Einheit zusammenzuschließen, solange ist eine „Konkurrenz“ (und ein „Markt“) prinzipiell nicht nur möglich, sondern auch notwendig.

Dieser Sachverhalt macht jedenfalls deutlich, daß die auf die Ausschaltung der Konkurrenz gerichtete Wirkungsmöglichkeit der industriellen Organisationen, soweit dieses Ziel (z. B. in der Trustform des Zusammenschlusses) im eigenen Machtbereich maßgeblich wird, auch eine in ihrer „Reichweite“ begrenzte ist einfach deshalb, weil das Wachstum ihres organisatorischen, sich bestenfalls auf einen einzelnen Gewerbezweig erstreckenden Machtbereiches ein ökonomisch begrenztes ist. Unter diesen Umständen muß angenommen werden, daß die oben besprochenen Formen der Konkurrenz und damit das Konkurrenzprinzip der Verkehrswirtschaft durch den Organisationsprozeß auch im Laufe der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung nicht in Frage gestellt werden kann.

Damit bleibt — wir fassen zusammen — die „konkurrenz“-wirtschaftliche Wirkungsmöglichkeit der industriellen Organisationen sowohl in ihrer Intensität als auch in ihrer Extensität bestimmt umgrenzt und gekennzeichnet durch den Aufgabenbereich: die Konkurrenz — zugestandenemaßen und soweit das von der technischen Entwicklung, die das Wirtschaftsleben nimmt, bedingt

ist: in immer weiteren Bereichen — zu regulieren und zu organisieren, von Hemmungen zu befreien, um ihren rationalwirtschaftlichen Funktionen besseren Spielraum zu verschaffen. Im übrigen aber bleibt das Konkurrenzprinzip gegenüber dem Organisationsprinzip gleichsam immun: von einer umschlingenden Ausschaltung oder Ersetzung der Konkurrenz durch die „Organisation“ kann keine Rede sein. Vielmehr sind der diesbezüglichen Wirkungsmöglichkeit der industriellen Kombinationstendenzen gerade dort unüberwindliche organisatorisch-ökonomische Grenzen gesetzt, wo sie zusammenstößt mit dem Konkurrenzprinzip als dem wichtigsten Fundament, auf dem die Verkehrswirtschaft ruht.

b) Möglichkeiten und Grenzen der Regulierung des Ertragsstrebens.

An früherer Stelle dieser Abhandlung (S. 28 f., 132) wurde schon die Gelegenheit wahrgenommen zur Zurückweisung der irrtümlichen Annahme, als ob sich in der Existenz der industriellen Organisationen eine Strukturwandlung der Wirtschaftsgesinnung dokumentiere. Es konnte dort auch bereits dargelegt werden, daß das bei atomisierter, ruinöser Konkurrenz ständig bedrohte, „in die Enge getriebene“ Ertragsstreben der Unternehmer als der eigentliche Schöpfer und Organisator der industriellen Kombinationstendenzen betrachtet werden muß. Es ergibt sich nunmehr die Frage, welche Möglichkeiten bzw. Grenzen der Regulierung des Ertragsstrebens geboten bzw. gezogen sind.

Möglichkeiten. Was mit Rücksicht auf den regulierenden Einfluß der industriellen Organisationen hinsichtlich der Konkurrenz festgestellt wurde, nämlich: daß sich dieselbe einem oberflächlich bleibenden Formwandel unterzieht, kann grundsätzlich auch für das Ertragsstreben behauptet werden. Denn was sich durch die industriellen Zusammenschlüsse speziell in ihrer Kartellform ändert, ist keineswegs die Wirtschaftsgesinnung als solche, sondern die der jeweiligen Gesamtwirtschaftslage und dem Ziele der Sicherung und Verbesserung der Rentabilität der Unternehmungen angepaßte äußere Form der Erwerbstaktik. Die von den Marktverbänden ausgebildete und — (man kann wohl sagen) — verfeinerte Erwerbstaktik kann als eine auch im Interesse des Wirtschaftsganzen durchgeführte Rationalisierung des individuellen Gewinnstrebens aufgefaßt werden:

Anstelle des unbekümmert draufgängerischen Erwerbsstrebens Einzelner tritt das organisch zusammengefaßte Erwerbsstreben einer größeren Personengemeinschaft; anstelle der rein individuellen Verantwortlichkeit tritt die mehr ganzheitliche Verantwortlichkeit einer großen Gruppe. Durch die auf diese Weise erreichte Interessenverknüpfung wird es den industriellen Organisationen erleichtert, auf die restlose Ausnützung augenblicklich sich bietender Gewinnchancen zu verzichten zugunsten des vorteilhafteren Dauerinteresses aller, was sich hinwiederum — es liegt dies in der Natur der Sache — mit demjenigen der Gesamtwirtschaft weitgehend deckt. M. a. W.: Dem organisierten industriellen Erwerbsstreben ist durchaus die Möglichkeit geboten, ein besserer Diener der Gesamtwirtschaft zu sein als das zersplitterte Gewinninteresse vieler Einzelner. Wichtig dabei ist, daß gerade durch die Organisierung des Erwerbsstrebens das individuelle Gewinninteresse eine nachhaltige Förderung erfährt

schon durch die von den Marktverbänden — neben der Vermeidung ruinöser Konkurrenzkämpfe — herbeigeführte „Aufhellung des Marktes“, wodurch dasselbe zweckmäßiger „geleitet“, rationeller zum Einsatz gebracht und vor mehr oder minder risiko- und verlustreichen „Abwegen“ bewahrt werden kann.

Bei alledem ist die folgende, grundsätzliche Erwägung zu beachten: Solange die Konkurrenz ihre dynamischen Kräfte — wenn auch, unter dem Einfluß der Organisationen, weniger in die Augen springend, „hinter den Kulissen“ — spielen läßt, solange wird sich im Raume der Verkehrswirtschaft weder eine quietistische Wirtschaftsgesinnung noch (im allgemeinen) ein auf die Dauer berechnetes übersteigertes Gewinnstreben durchzusetzen vermögen. Nach wie vor, trotz der industriellen Kombinationstendenzen, die daran nichts ändern können (und wollen!) wird es Aufgabe und Funktion des Ertragsstrebens einzelner großer und kleiner Wirtschaftseinheiten sein und bleiben, konkurrierend am Markte Gewinnchancen aufzuspüren oder rationell handelnd selbst herbeizuführen und entsprechend auszuwerten — nicht zuletzt zum Besten einer fortschrittlichen Gesamtwirtschaft.

G r e n z e n. Die erwerbswirtschaftliche Grundlage, auf der die industriellen Organisationen ruhen, weiterhin die spezifisch konkurrenzwirtschaftliche Mit- und Umwelt, in der sie wirken: beide Tatbestände müssen auch die Grenzen erkennen lassen, die der auf die Regulierung des Erwerbsstrebens gerichteten Wirkungsmöglichkeit der industriellen Zusammenschlüsse gezogen sind.

Man vergegenwärtige sich zu diesem Behufe nochmals den Ursachenkomplex für das Zustandekommen dieser Gebilde: Nur deshalb, weil sie dem individuellen Gewinnstreben bessere Chancen bieten, die sich ohne sie in diesem Maße eben nicht bieten würden: nur diese Tatsache verleiht den Zusammenschlüssen „Autorität“ und läßt ihre Existenz „in den Augen“ des individuellen Erwerbsstrebens gerechtfertigt erscheinen. Das individuelle Ertragsstreben hat speziell bei der Kartellform des Zusammenschlusses seine Funktion lediglich vorübergehend und t e i l w e i s e — kann es sich doch innerhalb der Unternehmung als wirksamste Triebkraft der Produktionsverbesserungen nach wie vor frei auswirken — an die Kartelleitung gleichsam delegiert. Würde diese, selbst wirkend in einer spezifisch konkurrenzwirtschaftlichen Umwelt, die Funktion, Gewinnchancen aufzusuchen, nicht nachdrücklich wahrnehmen und gefiele sie sich gar in der Pflege quietistischer oder altruistischer Wirtschaftsgesinnung, dann wäre es um den Bestand der Organisation gar bald geschehen. Die „Zentrifugalkraft“ des um seine Gewinnchancen „geprellten“ individuellen Erwerbsstrebens hätte sie bereits gesprengt, noch ehe ihre Stellung von den volkswirtschaftlichen Konkurrenzkraften zermürbt wäre. Die „positive“ Beeinflussungsmöglichkeit des Ertragsstrebens durch die industriellen Organisationen findet ihre Grenzen ebenso wie die soeben angedeutete „negative“ Beeinflussungsmöglichkeit. Denn ein durch die Organisierung — um es kraß auszudrücken — zur „Profitwut“ hypertropisch übersteigertes Gewinninteresse ist auf die Dauer gesehen der sicherste Weg, um alle die offenen und latenten Konkurrenzkräfte zu mobilisieren, die dann ihrerseits als wirksame Fermente die Zersetzung solcher Organisationen betreiben.

Demnach ergibt sich: Es ist auch bei den industriellen Kombinations-tendenzen noch dasselbe „systemgerechte“, durch das Medium der Konkurrenz

hindurch gehende Ertragsstreben, das unablässig bemüht ist und bemüht sein muß, am Markte Gewinnchancen aufzuspüren oder rationell handelnd selbst herbeizuführen. Darüber hinaus sind die industriellen Organisationen weder in der Lage, eine quietistisch-altruistische Wirtschaftsgesinnung zu pflegen, noch auch ist es ihnen möglich, sich dauernd einem hemmungslosen „Mammonismus“ hinzugeben. Beidemal würden sie die Grenzen ihrer Wirkungsmöglichkeit überschreiten und unmittelbar und mittelbar ihre Auflösung befördern. Das eine Mal wäre es die „Zentrifugalkraft“ des um seinen Gewinn geschmäler-ten individuellen Erwerbsinteresses, das andere Mal wären es die künstlich forcierten offenen und latenten Konkurrenzkräfte, die das Gefüge solcher Gebilde je länger desto sicherer sprengen. Auch hier bezeichnet also — ähnlich wie beim Konkurrenzprinzip — das im Rahmen der Verkehrswirtschaft f u n k - t i o n e l l Notwendige des Erwerbsstrebens den „Punkt“, wo sich die Wirkungsmöglichkeit der industriellen Organisationen bricht.

c) Möglichkeiten und Grenzen der Regulierung des Preises.

Die Tatsache, daß die Marktverbände weder die Konkurrenz noch das Erwerbsstreben wesensmäßig modifizieren können, ist für den Spielraum, d. h. für Möglichkeiten und Grenzen der von ihnen betriebenen Preis- (und Produktions-) Politik bestimmend.

Möglichkeiten. Der sichtbarste Erfolg kartellarischer Marktpolitik ist zweifellos die Wiederherstellung der Rentabilität. Sofern dies durch die Erhöhung des im Gefolge ruinösen Wettbewerbes unter die volkswirtschaftlich notwendigen Grenzproduktionskosten gesunkenen Preises auf das den realen Kräfteverhältnissen des Marktes entsprechende Niveau geschieht, kann — volkswirtschaftlich gesehen — weder von einer „ungerechtfertigten Preiserhöhung“ noch von einer Verknappung der Güterversorgung gesprochen werden. Die nähere Begründung hierfür wurde bereits auf Seite 140/41 dieser Arbeit gegeben. Vielmehr darf hierin eine der positivsten, auf die Ordnung der Marktverhältnisse gerichteten Erfolgsmöglichkeiten der Marktverbände erblickt werden.

Damit ist bereits angedeutet, daß es für die Volkswirtschaft vor allem darauf ankommt, dem statischen Dauerpreis, d. i. demjenigen Preis zur Geltung zu verhelfen, der den tatsächlichen — nicht durch die ruinöse Konkurrenz verfälschten — Produktions- und Marktverhältnissen entspricht und für dessen Höhe die volkswirtschaftlich notwendigen Grenzproduktionskosten bestimmend sind. Es muß als ein weiterer, im Bereiche der Möglichkeit liegender Vorteil kartellarischer Marktpolitik betrachtet werden, daß sie die Herausfindung des „richtigen“ Preises dank der Zusammenfassung der seither zersplitterten Marktinteressen erleichtern kann durch Ausschaltung von mancherlei Hemmungen, die der Bildung des statischen Dauerpreises im Wege stehen. Das geschieht nicht nur negativ durch die Unterbindung der ruinösen Konkurrenz, die als eine der unerwünschtesten Friktionen anzusehen ist, sondern auch positiv durch die Wiederherstellung geordneterer Produktions- und Absatzverhältnisse, wie sie insbesondere durch die Herbeiführung gleichmäßigerer

Preisentwicklungen und die dadurch geschaffene Nivellierung des Wirtschaftsablaufes gekennzeichnet ist. Die so — innerhalb gewisser Grenzen — durchsetzbare Verstetigung der Marktflektuationen ist von einer Reihe produktions- und absatzwirtschaftlicher Vorteile begleitet, die in ihrem Endergebnis Unternehmern, Arbeitern, Händlern und Konsumenten zugute kommen.

Diese Möglichkeiten werden insbesondere dadurch erschlossen, daß der Marktausgleich, der sich bei zersplitterter Konkurrenz unter allerlei zusätzlichen Reibungsverlusten vollziehen müßte, sich bei geregelter Konkurrenz z. T. schon innerhalb der zusammengeschlossenen Marktparteien vollziehen kann. Dadurch können sich die Ausgleichsbewegungen des Marktes unmittelbarer, auf kürzerem Wege gleichsam, durchsetzen, wodurch „einem verlustreichen Hin- und Herpendeln der Markt- und Produktionsbewegungen von vornherein begegnet werden kann“.

Die „Erhellung des Marktes“, d. h. die Ermöglichung eines besseren Ueberblickes über die Marktverhältnisse und deren Entwicklung wirkt in derselben Richtung einer Eindämmung der Pendelbewegungen um den statischen Dauerpreis: Je mehr die bisher isoliert wirtschaftenden Unternehmer durch organisatorischen Zusammenschluß aus ihrer Isoliertheit herausgehoben werden und ihre Handlungen auf einen räumlich und zeitlich weit ausgedehnten Markt abzustellen gezwungen sind; je mehr sich die industriellen Organisationen um die „Kollektivbedürfnisse“ der Unternehmer — wie Marktforschung, Marktbeobachtung und Marktprognose — kümmern, umso eher werden sie denselben „objektivere“ Dispositions- und Kalkulationsgrundlagen liefern können; umso mehr endlich wird auch der mit dem isolierten Wirtschaften der Einzelnen gegebenen Gefahr fehlerhafter Produktionsleitung und dadurch ausgelöster Kontinuitätsstörungen vorbeugend entgegengearbeitet werden können. Wenn gleich wir die auf die Herbeiführung stetiger Preisentwicklungen und auf die Abflachung der wirtschaftlichen Wellenbewegungen gerichtete Wirkungsfähigkeit aus den nachher noch näher zu erörternden Gründen keineswegs zu überschätzen geneigt sind, so darf doch festgestellt werden, daß die Bemühungen der marktwirtschaftlichen Organisationen, innerhalb der ihnen vorgegebenen Bedingungen bzw. Grenzen die Wirtschaft in ruhigere Bahnen zu lenken, als ein beträchtlicher Fortschritt in der Rationalisierung der Marktkräfte zu werten sind.

In diesem Zusammenhang ist ferner des günstigen Einflusses zu gedenken, den die industriellen Kombinationstendenzen — am stärksten dort, wo sie die größere Wirtschaftseinheit formen — auf die Produktionskosten und somit auf die Preise ausüben können. Die zweckmäßigere betriebliche Zusammenarbeit vermag nicht nur die mit der Rationalisierung der Produktionsleitung schon beim Einsatz der Produktion, und weiterhin — bei der Durchführung derselben — die im Vollzuge einer möglich gewordenen verbreiterten Massenfertigung fällig werdenden ökonomischen Vorteile zu erschließen; auch entscheidenden Fortschritten der produktiven und kommerziellen Technik, die oft genug die große Unternehmungseinheit zur Voraussetzung haben, kann der Boden bereitet werden. Daraus erklärt es sich, daß infolge erzielter Kostenersparnisse der regulierte Preis niedriger sein kann als der freie Marktpreis. —

Grenzen. Angenommen nun, die Marktverbände wollten sich mit der aufgrund einer auch volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preiserhöhung wiederhergestellten Rentabilität nicht begnügen, weil sie — durch den Erfolg ihres Machteinsatzes ermutigt — ihren Gewinn noch weiter erhöhen möchten. Welche Schranken sind ihnen gesetzt? Es versteht sich, daß hierbei angeknüpft werden kann an die Ergebnisse unserer Ausführungen über die Grenzen vollmonopolistischer Preis- und Gewinnsteigerung.

Ist schon der Monopolpreis, wie wir sahen, im allgemeinen in relativ recht enge Grenzen gebannt, weshalb er in nicht sehr erheblichem Abstand vom Konkurrenzpreis über dessen Niveau zu liegen kommt, so ist bei den Marktverbänden, die den Teilmarkt für ihre Ware in aller Regel nicht zur Gänze beherrschen, die „potentielle Obergrenze“ der preispolitischen Manövrierfähigkeit noch niedriger gezogen mit der Wirkung, daß der regulierte Preis — falls er durch monopolistischen Machteinsatz überhöht worden ist — auf die Dauer gesehen die Tendenz hat, mit dem den tatsächlichen volkswirtschaftlichen Kräfteverhältnissen entsprechenden Konkurrenz- bzw. Marktpreis zusammenzufallen.

Um zunächst den gleichsam äußeren Rahmen abzustecken, innerhalb welchem der Preis einer Ware reguliert werden kann: Es ist selbstverständlich, daß die Marktverbände — als partielle Organisationen — keine Regulierung, d. h. Hebung oder Senkung des Gesamtpreisniveaus, sondern nur Teilregulierungen durchführen können. Als Glieder des konkurrenzwirtschaftlichen Gesamtpreisbildungsprozesses, der für sie „Ursache und Bedingung zugleich“ ist, sind sie in ihren Teilregulierungen, die i. d. R. nur einen (wenn auch ausschlaggebenden) Bruchteil des Marktes ihrer Ware betreffen, dem Funktionszusammenhang desselben ausgeliefert. Somit entscheiden alle Märkte, d. h. entscheidet letzten Endes die Volkswirtschaft darüber, innerhalb welcher Grenzen der Preis einer Ware reguliert werden kann.

Die untere, von den Selbstkosten der organisierten Ware gezogene Grenze der Preisregulierung wird vorgezeichnet durch den Stand und die Entwicklung der Preise an den Märkten für Roh- und Hilfsstoffe, durch Stand und Entwicklung der Löhne und Gehälter. Und die obere Grenze der Preisregulierung, wie bestimmt diese sich? Für das vollständige Monopol, wie wir wissen, folgendermaßen (vgl. insbes. S. 136): Sie wird in denjenigen, praktisch weitaus häufigsten und für die industriellen Monopolisierungstendenzen als idealtypisch zu betrachtenden Fällen, in denen das Monopolgut nicht nur mit allen anderen Gütern, sondern obendrein mit Ersatzgütern und Surrogaten durch Preissenkung um die (der optimalen Nutzung der mit großen Fixkapitalmassen belasteten Produktionsstätten) günstigste Gesamtnachfrage konkurrieren muß, näher fixiert durch den Konkurrenzpreis des Ersatzgutes oder Surrogates, über dessen Niveau der Konkurrenzpreis nicht erheblich steigen kann. Bedingt durch marktwirtschaftliche und produktions-technische Notwendigkeiten, d. h. insbesondere unter dem Einfluß des „nach unten“ abnehmenden Druckes der begrenzten Kaufkraft der Konsumenten, der auch das echte Monopol bedrängenden Konkurrenzformen sowie der fixen Kosten wird diese Obergrenze eher gegen das Niveau des Konkurrenzpreises tendieren als sich von diesem entfernen.

Bei den Marktverbänden als unvollständigen Monopolen, für die auch die beim vollständigen Monopol festgestellten preisdrückenden Hemmungen wirksam sind, kommt jedoch ein entscheidender Tatbestand neu hinzu (vgl. a. das über die Grenzen der Regulierung der Konkurrenz Gesagte): Hier reizt der überhöhte Preis nicht nur die regelmäßig bereits vorhandenen Außenseiter dazu an, ihre Produktionsanlagen zu erweitern und durch Preisunterbietung ihren Absatz auf Kosten der „Organisierten“ zu vergrößern; er ruft — je länger desto sicherer — nicht nur neue (an und für sich überflüssige) Außenseiter auf den Plan, die unter normalen Verhältnissen „ungeboren“ geblieben wären; er stachelt nicht zuletzt auch die im eigenen Schoße der Tauschparteien „schlummernden“ Konkurrenzenergien zu erhöhter Aktivität.

Alle diese Kräfte in ihrer Gesamtheit streben dahin, die im Zusammenhang mit der Preisüberhöhung entstandene Lücke in der Versorgung mit der organisierten Ware zu schließen, entziehen derart dem monopolistischen Preis die Grundlage und bewirken innerhalb eines größeren oder geringeren Zeitraumes dessen Herabdrückung auf das Niveau des Konkurrenz- bzw. Marktpreises, der — auf die Dauer gesehen — oberen Grenze der Preisregulierung²³⁾. Dem entspricht die auf die Beobachtung der realen Marktverhältnisse gestützte Feststellung, „daß die theoretisch und logisch ... kontradiktorische Gegensätzlichkeit Konkurrenz — Monopol im praktischen Leben durchaus nicht ganz so polar sich auswirkt. Nicht nur etwa, weil die wichtigste Form, in der heute die Monopolisierung auftritt, die Kartellierung, den Wettbewerb nicht zu ersticken vermag ..., sondern vor allem, weil die Marktpreisbildung ganz deutlich erkennen läßt, daß weder Konkurrenz noch Monopol eindeutig verschieden auf die Preisbildung wirken“²⁴⁾. —

Aus dem Gesagten geht deutlich hervor, daß die organisatorisch-ökonomischen Grenzen, die den Marktverbänden hinsichtlich der Preisregulierung gezogen sind, dann am sichtbarsten hervortreten, wenn sie — und sei es auch nur vorübergehend — überschritten werden. Erst nachdem dies geschehen ist, mobilisieren sich die Gegenkräfte, wird eine Kette wirtschaftlicher Wirkungen ausgelöst, welche die gegen die Kartellposition der Verbände gerichtete Tendenz in sich tragen, früher oder später alles das ad absurdum zu führen, was sich diese Organisationen in dem Bestreben, den Preis ihrer Ware aus dem Funktionszusammenhang des Gesamtpreisbildungsprozesses

²³⁾ Daß der ursprünglich überhöhte Preis speziell im Hinblick auf die zusätzliche Produktion inzwischen neu entstandener Außenseiterbetriebe neuerdings in das ruinöse Stadium eintreten kann, sei nur am Rande vermerkt.

²⁴⁾ O. v. Zwiedineck, Allgemeine S. 62; Sp. v. m. — Damit dürfte auch die Behauptung ihre Rechtfertigung finden, daß die Kartelle grundsätzlich nicht in der Lage sein können, sich kraft ihrer Preispolitik zu Schutzverbänden für volkswirtschaftlich überflüssige Grenzbetriebe — (nicht für solche, die durch ruinöse Konkurrenz und Preiskämpfe erst zu „unechten“ Grenzbetrieben geworden sind) — aufzuwerfen. Die diesbezüglichen einseitigen Beurteilungen fußen regelmäßig einerseits auf einer übertriebenen Vorstellung von der preispolitischen Wirkungsmöglichkeit kartellarischer Macht, andererseits auf einer überspitzten Form, in der man die Vernichtung von Grenzbetrieben für volkswirtschaftlich nützlich hält. Sofern die Kartelle in ihrem Rahmen einen notwendig gewordenen Ausleseprozeß vertraglich auf dem Wege des Quotenkaufs vollziehen, kann er nicht nur einen Vergleich mit dem durch offenen Konkurrenzkampf gewaltsam herbeigeführten Ausleseprozeß aushalten, sondern kann letzteren u. U. sowohl für die Volkswirtschaft als auch für die Privatwirtschaft günstiger gestalten.

herauszunehmen und entgegen den volkswirtschaftlichen Kräften für sich zu bestimmen, zum Ziele setzen.

Welcher Art auch die Gründe sein mögen, die die Marktverbände für die monopolistische Beeinflussung des Marktes und damit für die Ueberhöhung des Preises bestimmen können — sei es das Interesse an der augenblicklichen Erzielung von Zufallsgewinnen, sei es der Wunsch nach Erhaltung unwirtschaftlich arbeitender Grenzbetriebe oder sei es der Wille, totes, fehlgeleitetes Kapital verzinst zu sehen —: eines ist sicher: je mehr sie glauben sich von der tatsächlichen Entwicklung der Marktverhältnisse „emanzipieren“ zu können: je mehr sie versucht sind, in Ueberschätzung ihrer Wirkungsfähigkeiten anstelle geregelter Konkurrenz diktatorischen Zwang über die von ihnen beeinflussten Märkte zu verhängen: umso größer ist die Gefahr, daß sie zu Zentren einer um sich greifenden Unwirtschaftlichkeit werden. Denn die Hochhaltung bzw. Ueberhöhung der Preise reißt Diskrepanzen auf zwischen den einzelnen Wirtschaftszweigen, schließt die Möglichkeit einer falschen Verteilung des volkswirtschaftlichen Kapitals auf diese in sich und fördert die Gefahr der Fehlinvestitionen insbesondere bei den bereits vorhandenen oder neu entstehenden Außenseiterbetrieben.

Aus diesen Zusammenhängen fließt die Erkenntnis, daß die Marktverbände einer rationellen Wirtschaftsführung nur dann dienlich sein können, wenn sie die volkswirtschaftliche Ordnung, deren Bestandteil sie sind, anerkennen und sich derselben bewußt, in richtiger Einschätzung ihrer Wirkungsmöglichkeiten einfügen; d. h. „wenn sie mit den natürlichen Kräften und nicht gegen die natürlichen Kräfte der Volkswirtschaft wirksam werden“ (Ad. Weber). —

Wir fassen zusammen: Die positiven Erfolgsmöglichkeiten der Marktverbände hinsichtlich der Regulierung des Preises bzw. der Rationalisierung des Preisbildungsprozesses werden umschrieben durch die ökonomische Freizone zwischen ruinösem Konkurrenzpreis und statischem Dauerpreis, dessen Bildung und Höhe sie produktions- und marktwirtschaftlich günstig beeinflussen können. Dem widerspricht nicht die Möglichkeit einer vorübergehenden monopolistischen Preisüberhöhung, die allerdings — sofern der größtmögliche Gesamtgewinn erzielt werden soll — in verhältnismäßig enge Grenzen gebannt ist. Die mit der Preisüberhöhung wirksam werdenden konkurrenzwirtschaftlichen Gegenkräfte haben die Tendenz, die „potentielle Obergrenze“ der preispolitischen Manövrierfähigkeit der Marktverbände je länger desto mehr auf das Niveau des den tatsächlichen volkswirtschaftlichen Kräfteverhältnissen entsprechenden Marktpreis herabzudrücken.

Das will sagen: Der monopolistische Machteinsatz vermag wohl den Preisbildungsprozeß vorübergehend auf unwirtschaftliche „Umwege“ zu drängen, wobei es unter Schädigung der Gesamtwirtschaft gelingt, augenblickliche Sondervorteile zu erzielen. Aber gerade diese sind es, die die bisher latenten Konkurrenzenergien aktivieren, welche letztere dann ihrerseits über die „Marktmechanik“ dem zeitweise ermöglichten monopolistischen Machteinsatz den Boden entziehen.

Aus der hierdurch verifizierten Tatsache, daß trotz der industriellen Kombinationstendenzen die Funktionen der Konkurrenz und damit die Konkurrenz-

wirkungen erhalten bleiben, folgt, daß sich unter dem Einfluß insbesondere kartellarischer Marktpolitik auf die Dauer keine Monopolpreise, sondern Konkurrenzpreise bilden: eine volkswirtschaftliche Notwendigkeit, die von den Marktverbänden am zweckmäßigsten von vornherein respektiert werden sollte.

d) Möglichkeiten und Grenzen der Regulierung der Produktion.

Versucht man, sich über den Hauptzweck der von den Marktverbänden getroffenen Maßnahmen Rechenschaft zu geben, dann ist dies offenbar das Streben nach einer möglichst reibungslosen Anpassung der Produktions- und Absatzmöglichkeiten an die Gesetzmäßigkeiten des Marktes für ihre Ware. Auch für die Märkte als Ganzes kann die Gültigkeit eines durch die Begriffe „Nutzschwelle — Nutzhöhe — Nutzgrenze“ umschriebenen „Gesetzes der Kostenkurve“ angenommen werden. Es soll uns auf der Suche nach einer Antwort auf die Frage nach den Möglichkeiten und Grenzen der Regulierung der Produktion behilflich sein.

Möglichkeiten. Daß die Marktverbände die Nutz- bzw. Sättigungsgrenze des Marktes ihrer Ware berücksichtigen, d. h. durch entsprechende Produktionsbeschränkungen die „Ueberfüllung“ des Marktes und die dadurch verursachte ruinöse Preisgestaltung verhindern können und insofern zu Rationalisatoren der Marktwirtschaft werden, bedarf an dieser Stelle keiner näheren Begründung mehr. Unsere hierfür grundlegenden Ausführungen, die wir im Zusammenhang mit der Erörterung der Grenzen vollmonopolistischer Produktionsbeschränkung machten (vgl. S. 140, 3a) und die im Grundsätzlichen auch für die von den Marktverbänden vorgenommenen Produktionsbeschränkungen zutreffen, kamen zu dem Ergebnis, daß eine wirtschaftlich optimale Regulierung der Produktion — sofern sie letztere einschränkt, um das Sinken des Preises unter die volkswirtschaftlichen Grenzproduktionskosten zu vermeiden — „zum Vollstrecker des Willens der Volkswirtschaft“ wird. Denn bei dieser Sachlage ist der Markt bis zur Nutz- bzw. Sättigungsgrenze versorgt. Auch auf die den Marktverbänden gebotene Möglichkeit der Rationalisierung der Produktionsleitung wurde schon hingewiesen.

Grenzen. Wo liegt nun z. B. für das Kartell als unvollständiges Monopol die Nutzhöhe des Marktes? Ebenso wie für das echte Monopol zweifellos dort, wo die Menge der Waren, die es an den Markt bringt, multipliziert mit dem Preis ein Maximum ergibt. Setzen wir den Fall, das Kartell würde, was in seiner Macht liegt, seine Produktion noch mehr einschränken, als dies volkswirtschaftlich notwendig ist, in der Erwartung, daß die derart durchgesetzte Preiserhöhung einen größeren Gesamtgewinn realisiere. Zugestandenermaßen mag diese Hoffnung anfänglich und vorübergehend in Erfüllung gehen; auf längere Sicht jedoch müßte sie notwendig trügerisch sein.

Denn die Konkurrenzenergien, die wir bei Besprechung der Grenzen der Regulierung des Preises in Gemeinschaft mit produktionstechnischen Tatbeständen am Werke sahen, um den überhöhten Preis je länger desto mehr auf das Niveau des von irrationalen Fehlbewegungen gereinigten Marktpreises zu erniedrigen, drängen — produktions- und absatzwirtschaftlich gesehen —

hin auf die Vergrößerung der für das Kartell günstigsten Produktionsmenge und rücken somit das wirtschaftliche Optimum der Produktionsregulierung (unter Einrechnung des Warenangebotes der bereits vorhandenen Außenseiter) an die Nutzgrenze des Marktes, an jene Grenze also, die durch die Absatzmöglichkeiten und die Produktionsvorteile gezogen ist. Die Annahme, daß auf dieser Grenze sich gleichzeitig der — auf die Dauer gesehen — günstigste Gesamtgewinn bilden wird, erscheint vor allem deshalb als gerechtfertigt, weil unter dieser Grenze die ruinöse Preisgestaltung beginnt, über ihr aber die absatz- und gewinnschmälernde Konkurrenz speziell der Außenseiter aktiviert wird, und endlich, weil bei völliger Ausnützung der gegebenen, im Vergleich zu den Betriebskapazitäten sowieso schon zu engen Absatzmöglichkeiten der Druck der fixen Kosten relativ am niedrigsten sein dürfte. —

Sei es also die Möglichkeit der Regulierung des Preises oder sei es die Möglichkeit der Regulierung der Produktion: beidemale sind es marktwirtschaftliche und produktionstechnische „Grenzwiderstände“, die dem rationell richtigen Handeln der Marktverbände den Weg weisen.

2. Die begrenzten ökonomischen Möglichkeiten der auf die Planung der Produktion gerichteten Wirkungsfähigkeit der industriellen Organisationen.

Der auf die fortschreitende Durchplanung der Produktion hinzielenden, von den industriellen Organisationen getragenen und dem „Gesetz der sinkenden Kosten“ folgenden Entwicklungstendenz steht eine Reihe von organisatorisch-ökonomischen, d. h. rationalwirtschaftlich bedingten Grenzen und Hemmungen entgegen, die ihren Lauf abstoppen. Dabei ist von der Erkenntnis auszugehen, daß die hier in Frage stehenden organisatorisch-ökonomischen Grenzen mit denjenigen der Unternehmungsexpansion teils identisch sind, teils aus der Existenz der letzteren ihren Ursprung herleiten.

a) Die „regionalen“ Grenzen der Produktionsplanung.

Soweit die industriellen Kombinationstendenzen, insbesondere die Konzerne und Trusts, ihre auf die Planung der Produktion gerichteten Wirkungsmöglichkeiten dafür einsetzen, um aus einer Vielheit bisher isoliert wirtschaftenden Betriebs- und Unternehmungseinheiten eine wirtschaftlich höhere Einheit der Unternehmung zu formen, werden sie — indem sie durch planmäßige Vervollkommnung der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung Wirtschaftlichkeit und Produktivität emportreiben — zu Vollstreckern des ökonomischen Prinzips. Allein ihre diesbezüglichen organisatorisch-ökonomischen Möglichkeiten fallen grundsätzlich zusammen mit der organisatorisch-ökonomisch begrenzten Expansionsmöglichkeit der Unternehmungseinheit (vgl. 2. Kap., 2. Abschnitt).

Daraus folgt: Die auf die Planung der Produktion und Betriebsführung gerichtete Wirkungsfähigkeit der industriellen Kombinationstendenzen kann prinzipiell nur soweit reichen, als diese sich innerhalb des Rahmens der organisatorisch-ökonomisch begrenzten Expansionsmöglichkeit der „Kollektivunternehmung“ durchzusetzen vermag. Es muß deshalb behauptet werden, daß auch

in Zukunft, trotz umschgreifender Organisierungstendenz, immer eine Vielzahl selbständig planender (größerer und kleinerer) Einzelwirtschaften es sein wird, die sich im Tausch konkurrierend und „zentrisch“ um den Markt lagern.

Wohl wird die partielle Organisierung innerhalb der verschiedenen Produktionszweige fortschreiten und mithin auch die produktions- und betriebswirtschaftliche Planung Fortschritte machen im Sinne des ökonomisch Vorteilhaften. Aber das Ergebnis dieser Entwicklung kann — soweit rationalwirtschaftliche, aus der Sphäre der unternehmungsweisen Produktion selbst heraus wirksam werdende Triebkräfte am Werke sind — nicht etwa eine durch den „Universalkonzern“ zu verwirklichende zentralistische Planwirtschaft jenseits der Konkurrenz, sondern höchstens eine in der Produktionssphäre partiell bestmöglich durchorganisierte Marktwirtschaft sein.

Wenn dem aber so ist, dann muß die Möglichkeit geboten sein, daß sich die „Teilpläne“ der Produktion aufeinander abstimmen können; dann muß es eine „Stelle“ geben, die die Teilpläne zu einem sinnvollen Ganzen zusammenfügt. Diesen Erfordernissen kann aber rationellerweise (vgl. Unterabschn. 3) nur Rechnung getragen werden durch die von Konkurrenz und Ertragsstreben (der Vielzahl von Wirtschaftseinheiten) in Ordnung und Bewegung gehaltenen Mechanik der Marktpreisbildung, die ihrerseits zum Wegweiser der privatwirtschaftlichen Teilplanung wird. Dieser Tatbestand gebietet es, die von den industriellen Kombinationstendenzen betriebene, „regional“ begrenzte Planung der Produktion näher zu charakterisieren, ihre marktwirtschaftlichen Grundlagen und damit Grenzen deutlicher herauszuheben.

b) Die marktwirtschaftlichen Grenzen der Produktionsplanung.

Zu den Grenzen und Hemmungen, die sich der regional fortschreitenden Planung der Produktion in den Weg stellen, gesellen sich weiterhin solche, die vom Markte her wirksam werden. Man kann hier an die Tatsache anknüpfen, daß die industriellen Kombinationstendenzen als partielle (und partiell bleibende) Organisationen mit ihrem planwirtschaftlichen Wollen in einen wirtschaftlichen Funktionszusammenhang hineingestellt sind, den sie auch auf dem Wege über die unmittelbare Beeinflussung der Marktkräfte selbst nicht wesensmäßig umformen können.

Hieraus ergeben sich für die regional begrenzte Planungsmöglichkeit der industriellen Organisationen folgende Grundlagen und Grenzen:

Zuvörderst ist zu bedenken, daß die industrierwirtschaftliche Planung der Produktion rationellerweise zu erfolgen hat auf der Grundlage des aus der Gesamtwirtschaft als dem Ineingangegreifen der Einzelwirtschaften herausgetriebenen Preisbildungsprozeß: es ist die „Heinzelmännchenarbeit“ der Marktmechanik, die den Privatwirtschaften und damit auch den industriellen Organisationen die Daten ihrer Planung liefert. Die durch die Einzelwirtschaften realisierten Teilpläne sind in ihrer ganzen Aufbereitung „Auszüge“ aus dem von der Volkswirtschaft mittels der Marktmechanik „ermittelten“ Gesamtwirtschaftsplan.

Daraus wiederum ergibt sich, daß die Planung der industriellen Organisationen keine „budgetäre“, statische, in weiser Voraussicht, d. h. auf unbedingt zuverlässigem Wissen im Voraus festgelegte, sondern nur eine „labile“, auf die täglich fällig werdenden „Gesamtwirtschaftsforderungen“ abgestellte Planung sein kann. Der Produktionsplan der industriellen Organisationen ist in jeder Hinsicht ein „abgeleiteter“, kein „autarker“, nach im Voraus einzufür allemal getroffenen Dispositionen abzuwickelnder. Im Gegenteil: Die von diesen Organisationen aufgestellten Teilpläne haben sich sowohl in ihrem Aufbau wie in ihrem Vollzug dem von der Volkswirtschaft bestimmten Gesamtplan ein- und unterzuordnen.

Der Marktpreis als „Barometer der Volkswirtschaft“ dient z. B. der Konzernleitung ebenso wie den übrigen Privatwirtschaften als Grundlage des planenden Voranschlages; er wird zum „Leitorgan“ dafür, ob, wo und wie weit die Produktion planmäßig durchorganisiert werden soll; er wird zum Wegweiser für die Dirigierung und Kombination der Produktionsmittel, damit überhaupt erst einmal mit einem rationellen und planvollen Produzieren begonnen werden kann. Der Marktpreis wird aber nicht nur zum Leitorgan des Aufbaues der Teilpläne; er wird auch zum Wachtorgan des rationellen Vollzuges derselben. Indem er die Bewegungen der sich verändernden Markttatsachen anzeigt, macht er stets Änderungen im Produktionsplan erforderlich, wacht darüber und sorgt dafür, daß die technisch-organisatorische Planung der Produktion eine spezifisch wirtschaftliche, d. h. dem volkswirtschaftlichen Bedürfnis- und Produktionsstand angepaßte Planung werde.

Eine von den industriellen Organisationen willkürlich und entgegen den volkswirtschaftlichen Kräften durchgeführte Planung der Produktion verschärft und irrationalisiert die Dynamik des Kräftespiels, mobilisiert hier die Konkurrenz in ihren verschiedenen Formen, läßt dort das Erwerbsstreben aus dem Privatwirtschaftsplan ausbrechen, schafft Außenseiter- und Ersatzproduktionen, zersplittert die Produktivkräfte, drängt sie auf privat- und volkswirtschaftlich verlustbringende Abwege und wirft den bisher mit den volkswirtschaftlichen Kräften erreichten Stand der Durchorganisation der Produktions- und Marktsphäre auf ein niedrigeres, der Produktivität abträgliches Niveau zurück. —

Die Durchdenkung der vorstehend aufgezeigten wirtschaftlichen Seinszusammenhänge in Verbindung mit der Tatsache, daß die bis heute erdachte oder erfahrene sozialistisch-zentralistische Planwirtschaft eine „Ordnung“ verkörpert, die weit von einer vom Rationalprinzip getragenen Wirtschaftsorganisation entfernt ist, drängt die Erkenntnis auf, daß die von den industriellen Kombinationstendenzen betriebene Planung der Produktion von einer in der sozialistisch-zentralistischen Planwirtschaft durchzuführenden Planung sich nicht nur dem Grade nach unterscheidet, sondern ihrem Wesen nach von derselben durch eine ganze wirtschaftliche Welt getrennt ist.

3. Gesamtergebnis der Unterabschnitte 1 und 2.

Volkswirtschaftliche Sinnggebung der industr. Organisationen.

Die die ganze Volkswirtschaft durchziehende Tendenz zum engeren Zusammenschluß der Betriebe und Unternehmungen ist von ihren Entstehungsursachen her aufzufassen als der rationalwirtschaftlich notwendig gewordene Versuch, die im Laufe der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung immer mehr erstarkten technischen Produktivkräfte in ihren auf die konkurrenzwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien destruktiven Wirkungen zu paralysieren, um eine zweckmäßigere Eingliederung dieser Kräfte zu erreichen durch die Wiederherstellung und Sicherung normaler Marktbedingungen auf organisatorisch höherer Stufe.

Unter dem Einfluß der industriellen Organisationen als den Trägern dieser Tendenz erfahren Konkurrenz, Ertragsstreben und Marktmechanik einen äußeren, ihr Wesen unberührt lassenden Formwandel, der den Funktionen dieser Strukturelemente innerhalb der technisch entwickelten Volkswirtschaft zweckmäßiger, rationeller gerecht zu werden vermag. Auf diese Weise wird die extensiv und intensiv vordringende „Planmäßigkeit im Zusammenspiel aller Wirtschaftsfaktoren“ auf Kosten schrittweiser Zurückdrängung des Zufälligen, Irrationalen im Bereiche der Wirtschaft gefördert.

Mithin darf es als die wesentlichste Aufgabe der industriellen Organisationen, als ihr volkswirtschaftlicher Endzweck betrachtet werden, die Grundelemente Konkurrenz, Ertragsstreben und Marktmechanik, auf denen die Verkehrswirtschaft ruht, rationalisierend von an und für sich überflüssigen Friktionen zu befreien, um desto besser den Weg für das im Interesse rationeller Wirtschaftsgestaltung funktionell Notwendige des Systems der Verkehrswirtschaft frei zu machen. Hierin erfüllt und erschöpft sich u. E. der eigentliche, d. h. volks- und rationalwirtschaftliche Sinn der industriellen Organisationen. Hierin auch werden sie zu Schrittmachern einer organischen Fortbildung der volkswirtschaftlichen Organisation.

Möchte man die Entwicklungsrichtung des vom Rationsprinzip getragenen und mittels der industriellen Kombinationstendenzen in die Breite und Tiefe wirkenden Organisationsprozeß — jenes Organisationsprozesses also, der von „unten herauf“ aus der Verkehrswirtschaft selbst herauswächst — charakterisieren; sie in ihrem Endziel erfassen: dann kann man sagen, daß sie ihren Weg nimmt auf das Ziel einer partiell bestmöglich durchorganisierten Verkehrs- und Konkurrenzwirtschaft. —

Im Hinblick darauf, daß die marktwirtschaftliche Durchrationalisierung der Verkehrswirtschaft nur bis zu den Grundelementen des Systems vorstoßen kann, ergibt sich für die organisatorisch-ökonomische Begrenztheit derselben sonach: Von „unten herauf“ und entwicklungsmäßig gesehen muß der dem Rationalprinzip folgende Organisationsprozeß dort Halt machen, wo er mit den funktionellen Notwendigkeiten der Marktwirtschaft zusammenstößt: wo er zusammenstößt mit dem Konkurrenzprinzip und dem auf demselben beruhenden Markt-

mechanismus, der aus sich den Preisbildungsprozeß heraustreibt, welch letzterer hinwiederum verkörpert den bis heute unentbehrlichen Regulator ökonomisch rationeller Produktion. Hier liegen die prinzipiellen ökonomischen Grenzen einer vom Rationalprinzip getragenen Durchorganisation der Marktwirtschaft. Eine voluntaristisch weitergetriebene Organisation könnte zwar weder die Konkurrenz ausschalten noch das Erwerbsstreben austreiben noch den Marktmechanismus erledigen, aber sie würde allemal einer Desorganisation und umsichgreifenden Unwirtschaftlichkeit Vorschub leisten.

Man kann deshalb mit Fug und Recht sagen: Das Rationalprinzip wird zwar zum eigentlich treibenden Motor eines in die Breite und Tiefe wachsenden Organisationsprozesses, jedoch seine im Oekonomischen verankerte organisierende Kraft erschöpft sich gleichsam an der Grenze jener Sphäre, wo es Gefahr läuft, in seinem eigenen „Erzeugnis“ — wie etwa der Hefenpils in dem von ihm erzeugten Alkohol — zu ersticken. Die Grenzen jener Sphäre liegen nicht jenseits der Verkehrswirtschaft, sie fallen vielmehr mit den Fundamenten zusammen, auf denen diese selbst ruht.

4. Die rationalwirtschaftliche Unmöglichkeit der zentralistischen Planwirtschaft²⁹⁾.

Die Behauptung von der rationalwirtschaftlichen Unmöglichkeit der zentralistischen Planwirtschaft bezieht sich auf deren „Werden“ und auf deren „Sein“; sie kann sich also stützen einmal auf den Nachweis, daß es eine vom Rationalprinzip getragene Entwicklung zur Planwirtschaft nicht gibt, zum anderen auf die Gewißheit, daß sich ein vom Rationalprinzip befruchtetes Wirtschaften in der Planwirtschaft weder denken geschweige denn praktisch verwirklichen läßt.

a) Unmöglichkeit einer vom Rationalprinzip getragenen Entwicklung zur Planwirtschaft.

Um die Unmöglichkeit der „werdenden Planwirtschaft darzutun, ist es nur noch erforderlich, die Konsequenzen zu ziehen, die sich aus den bisherigen Darlegungen ergeben. Hiernach können die industriellen Organisationen nicht sein Mittel einer schrittweise sich verwirklichenden Planwirtschaft als ein Wirtschaftssystem totaler Durchorganisation, da sie auf organisatorisch-ökonomische Grenzen ihrer Wirkungsmöglichkeit stoßen, die sie rationellerweise nicht zu überschreiten vermögen.

Die Idee eines „Generalkartells“ oder eines „Generalkonzerns“, der alle Produktionszweige unter einheitlicher Leitung erfaßte, um derart als „Volkswirtschaftsunternehmung“ die der partiell organisierten Marktwirtschaft un-

²⁹⁾ Planwirtschaft liegt vor, wenn die Volkswirtschaft als Ganzes — bei vorhergegangener Vergesellschaftung der (materiellen) Produktionsmittel — unter der einheitlichen Leitung einer Zentralinstanz steht, die aufgrund eines umfassenden Wirtschaftsplanes bindende Richtlinien über Aufbau, Durchführung und Richtung der Produktion gibt.

zugängliche totale Rationalität der Gesamtwirtschaftsführung zu verwirklichen, muß sich schon aus organisations- und produktionstechnischen Gründen als rationalistische Utopie erweisen. Es gibt keine vom Rationalprinzip getragene Tendenz zur einheitlichen Zusammenfassung aller Leitungspositionen der Wirtschaft „in einer Hand“; es kann deshalb auch keine Rede davon sein, daß sich die Wirtschaft immer eindeutiger auf das Ziel etwa des „Generalkonzerns“ hin entwickle.

Weder die Entwicklung der Kartelle noch die der Konzerne und Trusts bringt die moderne Wirtschaft auch nur um einen einzigen Schritt der Kollektivwirtschaft näher. Alle diese — gerade aus Gründen der Wirtschaftlichkeit partiell bleibenden — Gebilde sind Geschöpfe der Marktwirtschaft, mit deren funktionellen Lebensäußerungen sie in ihrem ganzen Tun und Lassen verbunden sind. Sie reichen weder in ihrer produktionstechnischen noch in ihrer marktwirtschaftlichen Wirkungsmöglichkeit an die Problematik einer „neuen“ Wirtschaftsordnung „jenseits der Konkurrenz“ heran. Eine partiell organisierte Volkswirtschaft, die auch im Laufe der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung eine solche bleiben wird und in welcher die von einer Vielzahl großer, mittlerer und kleiner Wirtschaftseinheiten realisierten Teilpläne der Produktion sowohl in ihrem Aufbau wie in ihrem Vollzug zu einem sinnvollen Ganzen erst zusammengefügt werden auf Grund des nach wie vor von Erwerbsstreben und Konkurrenz in Ordnung und Bewegung gehaltenen Marktmechanismus, ist keine Planwirtschaft und kann auch niemals zu einer solchen werden.

Die Argumente, die bisher gegen die „werdende“ Planwirtschaft beigebracht werden konnten, werden auf das stärkste untermauert von der Erkenntnis, daß der Organisationsprozeß, der die Planwirtschaft „gebären“ soll, die — gleichsam zwei wirtschaftliche Welten voneinander trennende — Grenze zwischen den vom höchsten Rationalismus beseelten Einzelwirtschaften und der in ihrem funktionalen Wirkungszusammenhang irrationalen Volkswirtschaft als dem Ineinandergreifen der Einzelwirtschaften ohne Opferung des Rationalprinzips nicht zu überspringen vermag.

Die Verifikation des ökonomischen Prinzips ist nur möglich im Rahmen eines Wirtschaftsganzen, das in eine Vielzahl selbständig tauschender und konkurrierender Einzelwirtschaften zerspalten ist. Der angeblich entwicklungs-mäßig zu bewerkstellende Uebergang vom System der Verkehrswirtschaft zur Wirtschaftsform des kollektivistischen Zentralismus kann und darf niemals so gedacht werden, als ob zwischen der Organisierung der Großbetriebe in einer Kollektivunternehmung einerseits und der Organisierung der Kollektivunternehmungen in einer die ganze Wirtschaft umfassenden konkurrenzfreien „Volkswirtschaftsunternehmung“ andererseits nur ein gradweiser Unterschied bestehe, mit dessen allmählicher Ueberwindung sich am Wesen des Wirtschaftsablaufes nichts änderte. Im Gegenteil: Ein solcher Entwicklungsprozeß würde nicht nur die totale Umwandlung des Wesens und der Natur der Marktwirtschaft bedeuten; er würde darüber hinaus sich aller der Grundlagen berauben, deren Existenz das ökonomische Prinzip — als der belebenden und richtungsweisenden Kraft dieses Entwicklungsprozesses — erst seine Anwendungsfähigkeit im Wirtschaftsleben verdankt.

In diesem Sinne möchten wir mit G. Halm (Konkurrenz, S. 176) sagen: „Die Organisationstendenz der Einzelwirtschaften und die Vergemeinschaftung des ganzen Wirtschaftslebens sind durch die schärfste Grenze geschieden, die sich im Bereiche der Sozialökonomik überhaupt ziehen läßt: durch die Grenze zwischen Privatwirtschaft und Volkswirtschaft“.

b) Das irrationale „wirtschaftstechnische“ Gefüge der Planwirtschaft.

Eine vom Rationalprinzip getragene Entwicklung zur Planwirtschaft ist so unmöglich wie ein rationales System der Planwirtschaft selbst. Denn auf Grund des gegenwärtigen Standes wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnis muß die für die Möglichkeit rationeller Planwirtschaftsführung fundamentale Frage, ob die Vergesellschaftung der Produktionsmittel auf der Grundlage des Rationalprinzips überhaupt denkbar ist, **verneint** werden²⁴⁾.

Die Rationalität der partiell organisierten Wirtschaftsführung bzw. Produktionsleitung wird dadurch gesichert, daß sich die Unternehmer sowohl an den Konsumgüterpreisen als auch an den Produktionsmittelpreisen orientieren können. Diese Preise in ihrer funktionellen Verbundenheit liefern den Unternehmern alle Daten, die für eine rationelle, das ökonomische Prinzip verwirklichende Wirtschaftsführung von Bedeutung sind und deren Stand sich dank der Rechnung in Geld jederzeit auf eine Ziffer im Hauptbuch reduzieren läßt. Aus der auf der Grundlage der Marktpreise für Konsumgüter und Produktionsmittel leicht zu errechnenden Differenz zwischen Produktpreisen einerseits und gesamten Produktionskosten andererseits können die Unternehmer ablesen, wie sie ihre Produktion rationellerweise zu führen haben. Entscheidend ist hierbei die Vergleichsmöglichkeit zwischen Produktpreisen und gesamten Produktionskosten; sie bildet die unerläßliche Voraussetzung für eine wirklich rationelle, d. h. auf der vollständigen Wirtschaftsrechnung basierenden Wirtschaftsführung.

Auch für die Planwirtschaft wäre die Durchführbarkeit eines Vergleiches zwischen den Preisen der fertigen Produkte und deren Produktionskosten die unabdingbare Voraussetzung für die rationelle Gestaltung der Produktion. In der Planwirtschaft fehlt jedoch die Grundlage für die Durchführung eines solchen Vergleiches: indem sie das Eigentum an den Produktionsmitteln aufhebt, für letztere somit gleichzeitig der „Markt“ entfällt, beraubt sie sich der Voraussetzungen für eine dem ökonomischen Prinzip genügende, die Produktionsmittel und die Konsumgüter funktionell umfassende Preisbildung bzw. Wirtschaftsrechnung.

Wohl gibt es in der kollektivistischen Wirtschaft bei zugestandener freier Konsumtionswahl einen Markt für Konsumgüter und deshalb auch Konsumgüterpreise. Aber letztere allein reichen nicht aus, um eine rationelle Leitung der Produktion zu gewährleisten. Denn ohne die Kenntnis der Produktionskosten, die sich nur auf der Grundlage der Preisbildung für die Produktions-

²⁴⁾ Vgl. insbes. Ad. Weber, Allgem. S. 485 ff.; Halm, Konkurrenz, S. 30 ff.; ders., Kreislauf, S. 66 ff.; Ritschl, Gemeinwirtschaft; v. Zwiedineck, Zur Eigentums- u. Produktionsverfassung, a. a. O.

mittel errechnen lassen, kann die Planwirtschaftszentrale nie exakt feststellen, ob die Produktion eingeschränkt oder ausgedehnt werden soll; sie kann niemals wissen, ob die Konsumgüterpreise mit den Produktionskosten übereinstimmen, ob und inwieweit mit Gewinn oder Verlust gearbeitet, „Raubbau“ getrieben wird.

Auch für die Planwirtschaft wäre also gerade der Unterschied zwischen Konsumgüterpreisen und Produktionskosten das unentbehrliche Hilfsmittel rationeller Produktion. Diese Differenz ist aber solange unberechenbar, d. h. der Vergleich zwischen Konsumgüterpreisen und Produktionskosten ist solange ein Ding der Unmöglichkeit, solange man nicht für die Produktionsmittel ebenso wie für die Konsumgüter auf Grund des Tausches und der Konkurrenz am Markte sich Preise herausbilden läßt, solange sich also die Produktionskosten wegen der fehlenden Produktionsmittelmärkte nicht selbständig errechnen lassen. Andererseits kann die Preisbewegung der Konsumgüter im Rahmen rationeller Wirtschaftsführung einen Sinn erst bekommen durch den Vergleich mit den Produktionskosten.

Mit der Möglichkeit des kontrollierenden Vergleiches der Konsumgüterpreise mit den Produktionskosten entfällt in der Planwirtschaft die Grundvoraussetzung jeder rationellen Wirtschaftsführung. Die Planwirtschaftszentrale würde — außer einer vagen Schätzung — kein Mittel in der Hand haben, um die Teilproduktionen der „planwirtschaftlichen“ Gesamtproduktion sinnvoll ein- und unterzuordnen. Damit aber präsentiert sich — paradoxerweise — die Planlosigkeit der Produktions- und Wirtschaftsführung als das hervorstechendste Charakteristikum der „Planwirtschaft“: eine Feststellung, die durch die Erfahrungen des „bolschewistischen Experimentes“ lückenlos verifiziert wird.

Daraus ergeben sich einige wichtige Folgerungen: Die planwirtschaftliche Wirklichkeit „liegt weitab vom Wege höchst möglicher Steigerung der Produktivität der Arbeit und damit abseits von dem Weg der wohlverstandenen Interessen der Arbeitenden selbst“ (Ad. Weber). Gleichzeitig ist damit der auf der Grundlage des Rationalprinzips sich vollziehenden Vervollkommnung der Wirtschaftsorganisation der Weg gewiesen: es ist der Weg der organischen Fortbildung der Ordnungsprinzipien, auf denen das gegenwärtig herrschende Wirtschaftssystem ruht. Das gilt in ganz besonders drastischer Weise für das Eigentumsproblem. Wenngleich wir davon überzeugt sind, daß sich die Richtigkeit der Formulierung: „Es gibt formell Privateigentum, der Sache nach aber nur Gemeineigentum“ im Laufe der volkswirtschaftlichen Entwicklung immer nachdrücklicher bestätigen wird, so glauben wir doch mit nicht geringerer Sicherheit annehmen zu dürfen, daß das Eigentum — wenigstens in Deutschland — nie und nimmer aus der Obhut privater Initiative herausgenommen werden wird. Denn auf die sozialökonomische Funktion — von der kulturellen ganz zu schweigen —, die dem Privateigentum (insonderheit demjenigen an den Produktionsmitteln) zukommt, kann unter keinen Umständen verzichtet werden, schon aus dem rein materiellen Grunde, weil sich die Vergesellschaftung desselben für die Ausstattung des Volkes mit Gütern erfahrungsgemäß katastrophal auswirken müßte.

Auch hier, beim Eigentumsproblem, zeigt sich also, daß die durch geeignete rechtliche und wirtschaftspolitische Maßnahmen zu befördernde „gemeinwirtschaftliche Domestizierung“ der Verkehrswirtschaft zweckmäßigerweise und grundsätzlich nur bis zu den Fundamenten des Systems vorstoßen kann.

5. Die organische Fortbildung der Konkurrenzwirtschaft: ein rational-wirtschaftliches Erfordernis

a) Allgemeines. Auch diejenigen unter den denkenden Sozialökonomern, die die wirtschafts- und sozialrevolutionären Bestrebungen marxistisch-kommunistischer Observanz zu bekämpfen für eine Wissens- und Gewissenspflicht hielten und halten, leugneten niemals, daß mit der Forderung einer vollkommeneren Organisierung der Wirtschaft ein tiefes, vor allem auch soziales Problem gegeben sei, zu dessen konsequent anzustrebenden Lösung es der angestrengtesten Gedankenarbeit aller Verantwortlichen wahrhaftig verlohne. Was diese besonnenen Forscher von ihren Antipoden unterscheidet, ist der durch Vernunft und Erfahrung gleichermaßen aufgedrängte Grundsatz, daß dieses Ziel nur zu erreichen ist auf dem Wege über eine organische Fortbildung der Ordnungsprinzipien, auf die das heute herrschende Wirtschaftssystem gegründet ist. Denn weder hat die Erfahrung bis heute eine bessere Wirtschaftsordnung präsentiert, noch gelang es, eine solche in der Theorie auch nur zu entwerfen.

Aber auch der Wille, das Bestehende organisch fortzubilden, ist — wenn er erfolgreich die Tatsachen meistern will — an Bedingungen geknüpft. Gewiß: Es kann keine Rede davon sein, daß die Wirtschaftsform in ihrem heutigen Sein — selbst ein Gewordenes, ein Organismus, der mit dem Volk und durch das Volk besteht und sich verändert — unabänderliches Schicksal kommender Generationen sein wird. Schon die Unvollkommenheiten des Systems — es wird nie eines geben, das von solchen frei ist — werden jeder neuen Generation die Pflicht auferlegen, ihren wirtschafts- und sozialpolitischen Tatwillen formend und bessernd an diesen Unvollkommenheiten zu betätigen. Jedoch der Erfolg in diesem Bestreben wird umso größer sein, je mehr dieser Tatwille sich die sichere Grundlage der Erkenntnis des Seins immer wieder neu schafft. Dabei kann es und darf es selbstverständlich nicht Aufgabe der Wirtschaftswissenschaft sein, den politischen Gestaltungswillen mit einer im Negativen steckenbleibenden Kritik zu zersetzen, sondern die Kraftfelder desselben auf das Mögliche und Erreichbare auszurichten, damit er erst recht aufbauend und Werte schaffend sich auswirken kann.

Von entscheidender Wichtigkeit ist, daß die Konkurrenz- und Verkehrswirtschaft entwicklungs-, anpassungsfähig und also politisch-schöpferischem Tatwillen durchaus zugänglich ist. In unserer Zeit, wo unter der Führung Adolf Hitlers „zum ersten Male in der deutschen Geschichte ernsthaft der Versuch gemacht wird, die auf der privaten Verantwortung und dem privaten Eigentum aufgebaute Volkswirtschaft zum dienenden Werkzeug der Volksgemeinschaft zu machen“, darf diese Feststellung umso zuversichtlicher stimmen, weil sie die Verwirklichungsmöglichkeiten eines solchen Versuches in sich schließt — eines Versuches, der heute schon großartigste Erfolge gezeitigt hat.

b) Das Ziel der organischen Fortbildung.

Wenn festgestellt werden konnte, daß das System der Verkehrswirtschaft — wie jede andere Wirtschaftsform — nichts Starres ist, daß sie entwicklungs-fähig ist und sich entwickelt; wenn wir es weiterhin als ein von der Vernunft gebotenes Erfordernis erkannten, die Ordnungsprinzipien, auf denen die gegenwärtig herrschende Wirtschaftsordnung ruht, organisch fortzubilden, dann erhebt sich die Frage, wie man sich denn eigentlich das Ziel einer solchen Entwicklung wenigstens in seinen größten Umrissen vorzustellen habe. Und da möchten wir sagen:

Ausgehend von der durch theoretische Ueberlegung und praktische Erfahrung gefestigten Gewißheit, daß der Versuch, die gegenwärtige Wirtschaftsordnung durch ein zweckmäßigeres System abzulösen, bisher nicht gelungen ist und wohl auch zukünftig kaum gelingen dürfte, wird es sich wie bisher, und — aller erkennbaren Entwicklung gemäß — so auch in Gegenwart und Zukunft darum handeln müssen, die Kanten und Schärfen des heute herrschenden Systems im Wege einer planmäßig zu fördernden Evolution mehr und mehr abzuschleifen. Die Erkenntnis zu Grunde legend, daß die Wirtschaft nicht Selbstzweck ist, sondern im Dienste des Volkes und der Volksgemeinschaft zu stehen hat, ist dafür zu sorgen, daß das System der Verkehrswirtschaft wie in der zurückliegenden Entwicklung so noch mehr in Zukunft seine individualistischen und liberalistischen Ueberspannungen mehr und mehr abstößt und sich zu einer plan- und zweckmäßigeren Form hochentwickelt; es ist, mit anderen Worten, dafür zu sorgen, daß das System der Verkehrswirtschaft zu seiner sozial und wirtschaftlich höchsten Form ausreift.

Bezüglich des erreichbaren und erstrebenswerten Zieles der organisch fortzubildenden Wirtschaftsorganisation darf man deshalb mit Adolf Weber (Weltwirtschaft, S. 85) folgende allgemeine These aufstellen: „Die Zukunft der Volkswirtschaft wird in entscheidendem Maße davon abhängen, inwieweit es gelingt, Erwerbsstreben und Konkurrenz so von sozial und wirtschaftlich schädlichem Beiwerk zu befreien, daß sie ihre große Mission im Interesse des Volksganzen erfüllen können“. Grundsätzlich auf das gleiche wirtschafts- und sozialpolitische Ziel hinweisend, wenn auch mehr soziologisch gesehen, prägt Adolf Hitler (Reden als Kanzler, S. 34) nach der Machtübernahme folgenden Satz: „Wir wissen, daß unsere Wirtschaft nicht emporkommen kann, wenn nicht die Synthese gefunden wird zwischen der Freiheit des schöpferischen Geistes und der Verpflichtung dem Volksganzen gegenüber“. —

Es ist unsere feste Ueberzeugung, daß der Prozeß der sich vervollkommnenden Organisation des heute herrschenden Systems in wachsendem Maße den Boden für dieses Ziel vorbereiten und zur Erreichung dieses Zieles ein wertvoller Helfer sein wird. Diese Ueberzeugung steigert sich zur Gewißheit, weil es gelingen muß und deshalb gelingen wird, das individualistische Gerüst der sich vervollkommnenden Wirtschaftsorganisation mit einem Geist zu erfüllen, der das Eigeninteresse nur dann für nützlich hält, wenn es dem Gemeininteresse dient. Denn nur da, wo die schöpferischen Energien der Millionen Einzelnen in der Gemeinschaft und für

die Gemeinschaft sich zusammenballen, ist die unerläßliche Voraussetzung geschaffen für die höchste Steigerung der menschlichen Produktion, für die höchst mögliche Steigerung der menschlichen Leistungen schlechthin.

c) Die Grenzen. Obwohl — wie zu zeigen versucht wurde — der fortschreitenden Durchformung der Konkurrenzwirtschaft ökonomisch und sozial aussichtsreiche Möglichkeiten offen stehen, um dieses System seiner sozialwirtschaftlich höchsten Reife zuzuführen, so darf darüber doch nicht vergessen werden, daß sich diese Möglichkeiten grundsätzlich dort erschöpfen, wo der in der Produktions- und Marktsphäre platzgreifende Umformungsprozeß mit den — durch die Fundamente Privateigentum, Ertragsstreben, Konkurrenz und Preisbildungsprozeß gekennzeichneten — funktionellen Lebensnotwendigkeiten der Marktwirtschaft zusammenstößt. Hier liegt auch die ökonomische „Obergrenze“ einer vom Rationalprinzip getragenen Durchorganisation, deren Ueberschreitung nur mit wachsenden ökonomischen und sozialen Nachteilen rechnen dürfte.

6. Zusammenfassung der Gesamtergebnisse des 2. und 3. Kapitels.

Formulierung des sog. Gesetzes der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze.

Der Wesenskern des sog. Gesetzes der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze als einer der fortschreitenden Vervollkommenung der Wirtschafts- und Produktionsorganisation immanenten Tendenz relativ abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit stellt sich nach den im 2. und 3. Kapitel dieser Abhandlung gemachten Ausführungen im knappen Umriß etwa folgendermaßen dar:

Für den vom Rationalprinzip getragenen Prozeß der fortschreitenden Vervollkommenung der Produktions- und Wirtschaftsorganisation, wie er sich bei gegebenem Stande der Technik über die verschiedenen Stufen

1. des Wachstums der Betriebe
2. des Wachstums der Unternehmungen (einschließlich der von den industriellen Kombinationstendenzen getragenen organisatorischen Zusammenschlüsse der Unternehmungen) und endlich
3. über die im Rahmen der Verkehrswirtschaft letzt- und höchstmögliche Stufe der Durchorganisation des Marktraumes,

insgesamt also „doppelseitig“, nämlich

- a) in seiner „innerbetrieblichen“ Zugewandtheit auf die Rationalisierung der Produktion und Betriebsführung,
- b) in seiner „außerbetrieblichen“ Zugewandtheit auf die Rationalisierung des Marktes (und damit indirekt der Produktion)

vollzieht, gilt ein sogenanntes Gesetz der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze.

Dieses „Gesetz“ bringt zum Ausdruck, daß der am ökonomischen Prinzip orientierte Prozeß fortschreitender Vervollkommenung der Produktions- und

Wirtschaftsorganisation in seinem gesamten, auf die Herabsetzung der Gestehungskosten der Produktion bzw. auf die Steigerung der Produktivität gerichteten Verlauf nicht etwa stetig wachsende ökonomische Vorteile zu realisieren vermag, sondern zufolge der ihn auf jeder Stufe umgebenden organisatorisch-ökonomischen Grenzen in eine Tendenz relativ abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit eingebettet ist mit der Wirkung, daß ein weiterer, in der Zukunft (in gleicher Richtung) noch zu erwartender organisatorischer Fortschritt ein umso kleineres ökonomisches Arbeitsfeld vorfinden wird, je mehr er in der Vergangenheit bereits die von ihm beeinflussbaren Gestehungskosten der Produktion erniedrigt hat und auf diese Weise seinem rationalwirtschaftlich „idealen Endstadium“, seiner höchst möglichen — durch die funktionellen Lebensnotwendigkeiten des Konkurrenzsystems bezeichneten — „Obergrenze“ näher gekommen ist.

Diese Tendenz ergänzt ihrem ganzen Inhalte nach wirksam das sogenannte Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze.

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	7
Einleitung	8

Erstes Kapitel

Grundlegendes

Erster Abschnitt

Konkurrenzwirtschaft und technisch-ökonomischer Fortschritt

1. Wirtschaftsfreiheit und Fortschritt der Technik	11
2. Die Triebkräfte des techn. Fortschritts in der Konkurrenzwirtschaft — Rationalisierung	15
3. Grundsätzliches über das Verhältnis zwischen Wirtschaft und Technik	20
4. Gefährdung des technisch-ökonomischen Fortschritts in der geregelten Konkurrenzwirtschaft?	24
a) Organisatorische Ausschaltung der Konkurrenz?	24
1. Lähmung des techn. und ökonomischen Fortschritts?	24
2. Ueberstürzung des technischen und Irrationalisierung des ökonomischen Fortschritts?	25
b) Wesensmäßige Veränderung der Wirtschaftsgesinnung?	28
1. Minderung des Ertragsstrebens?	28
2. Ueberstürzung des Ertragsstrebens?	29
c) Fortschreitende Ausschaltung des Unternehmers u. seiner Funktion?	30
5. Die Rentabilität eine Hemmung techn.-ökonomischen Fortschritts?	33
a) Die Ansicht der marxist. Sozialisten und Oppenheimers	34
b) Die Funktion der Rentabilität im Rahmen rationeller Wirtschaftsführung	39
c) Rentabilität und Produktivität im Konkurrenzsystem	42
6. Gewaltige Steigerung der Produktivität im Konkurrenzsystem — Jedoch: techn.-ökonomischer Fortschritt kein „Gesetz“	44

Der technisch-organisatorische Fortschritt als ökonomisches Grenzproblem

1. Natürliche Hemmungen technisch-ökonomischen Fortschritts?	47
2. Das sog. Gesetz der technisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze (nach Julius Wolf)	50
3. Das sog. Gesetz der organisatorisch-ökonomischen Entwicklungsgrenze (nach Adolf Weber)	55
4. Der Charakter der behandelten Tendenzen als Ertrags-„Gesetz“	59
Vorbemerkung	

	Seite
a) Charakterisierung des Gesetzes der technisch- (u. organisatorisch-) ökonomischen Entwicklungsgrenze als Ertrags-„Gesetz“	60
b) Beziehungen und Unterschiede zwischen dem Gesetz der technisch- ökonomischen Entwicklungsgrenze und dem Gesetz abnehmenden Ertrages in Landwirtschaft und Bergbau	64
c) Wichtige ertragswirtschaftliche Konsequenzen	74

Zweites Kapitel

Die Tendenz relativ abnehmender ökonomischer Wirkungsfähigkeit im Fortschritt der Organisation

Erster Abschnitt

Die organisatorisch-ökonomischen Grenzen der Betriebsvergrößerung

1. Allgemeines und Problemstellung	81
2. Grenzen der Leistungssteigerung der Arbeitskraft	83
3. Grenzen der personellen und maschinellen Arbeitsteilung	86



Einschaltung

Die Auffassung Oppenheims über die ökonomischen Möglichkeiten technisch-organisatorischer Fortschritte

Vorbemerkung	88
Skizzierung der Grundgedanken Oppenheims	89



4. Die begrenzten ökonomischen Möglichkeiten der Vergrößerung gegebener Produktionsmittel, insbesondere der Maschinen	93
a) Möglichkeiten der Vergrößerung	93
b) Grenzen der Vergrößerung	95
c) Zurückweisung diesbezügl. Irrtümer	98
5. Das Gesetz der Massenproduktion — Die Stellung Oppenheims zu demselben	100
6. Gesamtergebnis des 1. Abschnittes	109

Zweiter Abschnitt

Die organisatorisch-ökonomischen Grenzen der Unternehmungsvergrößerung

1. Allgemeines und Problemstellung	110
2. Die Möglichkeiten zunehmender Erträge innerhalb der der Unternehmung durch Fortbildung zwischenbetrieblicher Arbeitskooperation	113
a) Vorteile vertikaler Betriebskonzentration	114
b) Vorteile horizontaler Betriebskonzentration	115
3. Die ökonomischen Grenzen der Unternehmungsexpansion	118
a) Produktionstechnisch bedingte Grenzen	118
b) Organisationstechnisch bedingte Grenzen	121
c) Tatsachen der Wirtschaftsentwicklung (Unhaltbarkeit der marxist. Konzentrationstheorie)	124
4. Gesamtergebnis des 2. Abschnittes	126

Drittes Kapitel

Die fortschreitende Vervollkommnung der spezifisch marktwirtschaftlichen Organisation und ihre ökonomischen Grenzen

Seite

Einleitung: 1. Allgemeines — 2. Entstehungsursachen u. organisatorisch-ökonomische Notwendigkeit der industr. Organisationen als den Mitteln marktwirtschaftlichen Rationalisierungsstrebens — 3. Die Argumentation der „Planwirtschaftler“ — 4. Problemstellung	129
--	-----

Erster Abschnitt

Die ökonomischen Wirkungen und Grenzen eines vollständigen (Warenpreis-) Monopols

1. Die Grenzen vollmonopolistischer Konkurrenzausschaltung	135
a) beim spezifischen Monopolgut	136
b) beim ersetzbaren Monopolgut	136
2. Die Grenzen vollmonopolistischer Preis- und Gewinnsteigerung	136
a) beim spezifischen Monopolgut	137
b) beim ersetzbaren Monopolgut	139
c) beim lebensnotwendigen Monopolgut	139
3. Die Grenzen vollmonopolistischer Produktionsbeschränkung	140
Verringerung des Sozialproduktes und der Arbeitsgelegenheit?	
a) Grundsätzliche Bemerkungen	140
b) Grenzen der Produktionsbeschränkung	141
c) Tritt eine Verringerung des Sozialproduktes ein?	142
4. Die Art der Verwendung der Monopolgewinne als Kriterium für die endgültige Wirkung der Monopolisierung des Warenangebotes	143
a) Ökonomisch rationelle Verwendung der Monopolgewinne in der Monopolproduktion	144
b) Ökonomisch irrationale Verwendung der Monopolgewinne	145
c) Der Abfluß der Monopolgewinne ins Ausland	147

Zweiter Abschnitt

Die ökonomischen Grenzen der Rationalisierungsmöglichkeit der Marktwirtschaft durch die industriellen Organisationen (insbesondere der Kartelle) als unvollständigen Monopolen

Vorbemerkung	149
1. Die begrenzten ökonomischen Möglichkeiten der auf die Durchorganisation des Marktes gerichteten Wirkungsfähigkeit der industriellen Organisationen	150
a) Möglichkeiten und Grenzen der Regulierung der Konkurrenz	150
b) Möglichkeiten und Grenzen der Regulierung des Ertragsstrebens	155
c) Möglichkeiten und Grenzen der Regulierung des Preises	157
d) Möglichkeiten und Grenzen der Regulierung der Produktion	162
2. Die begrenzten ökonomischen Möglichkeiten der auf die Planung der Produktion gerichteten Wirkungsfähigkeit der industr. Organisationen	163
a) Die „regionalen“ Grenzen der Produktionsplanung	164
b) Die marktwirtschaftlichen Grenzen der Produktionsplanung	164

	Seite
3. Gesamtergebnis der Unterabschnitte 1 u. 2 (volkswirtschaftliche Sinn- gebung der industriellen Organisationen)	166
4. Die rationalwirtschaftliche Unmöglichkeit der zentralistischen Plan- wirtschaft	167
a) in ihrem „Werden“	167
b) in ihrem „Sein“	169
5. Die organische Fortbildung der Konkurrenzwirtschaft ein rationalwirt- schaftliches Erfordernis	171
a) Allgemeines	171
b) Das Ziel der organischen Fortbildung	172
c) Die Grenzen	173
6. Zusammenfassung der Gesamtergebnisse des 2. und 3. Kapitels; For- mulierung des sog. Gesetzes der organisatorisch-ökonomischen Ent- wicklungsgrenze	173

Quellenverzeichnis

- Beckerath, H. v.; 1. Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft. Zweite Aufl. 1924.
2. Der Wandel des Kartellbegriffs. Wirtschaftsdienst 1927.
- Bourguin, M.; Die sozialistischen Systeme und die wirtschaftliche Entwicklung. Deutsch von Louis Katzenstein. Tübingen 06.
- Böhm-Bawerk, E. v.; Artikel „Kapital“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaft (HWB), 4. Aufl. Bd. 5.
- Brauer, Th.; Bodenfrage und Arbeiterinteresse, 1916.
- Braunthal, A.; 1. Die Wirtschaft der Gegenwart und ihre Gesetze. Berlin, 1930.
2. Die Entwicklungstendenzen der kapitalistischen Wirtschaft. Berlin 1927.
- Budge, S.; Das Malthus'sche Bevölkerungsgesetz und die theoretische Nationalökonomie der letzten Jahrzehnte. Karlsruhe 1912.
- Bücher, K.; Die Entstehung der Volkswirtschaft, 2. Band, 10. Aufl. 1922.
Darin: Das Gesetz der Massenproduktion.
- Diehl, K.; Theoretische Nationalökonomie, Band 2, Lehre von der Produktion. Jena 1924.
- Dietzel, H.; 1. Technischer Fortschritt und Freiheit der Wirtschaft. Bonn und Leipzig 1922.
2. Der Streit um Malthus' Lehre. Festgabe für Ad. Wagner 1905.
- Eulenburg, F.; Die Preisbildung der modernen Wirtschaft. In: Grundriß der Sozialökonomik, IV. Abt. Band 1.
- Gerhardt, J.; Unternehmertum und Wirtschaftsführung. Tübingen 1930.
- Gottl-Ottlilienfeld, F. v.; 1. Wirtschaft und Technik. GdS II. Abt. 2. Teil, 2. Aufl. Tübingen 1923.
2. Vom Sinn der Rationalisierung. RKW-Veröffentlichung Nr. 31, Jena 1928.
- Halm, G.; 1. Die Konkurrenz. München und Leipzig 1929.
2. Der wirtschaftliche Kreislauf und seine Gesetze. Leipzig 1934 (Reclam).
- Heimann, E.; Ueber Individualismus und Solidarismus in der kapitalistischen Konzentration. Archiv f. Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 39. Band, 1915.
- Herrle und Metzner; Neue Beiträge zum Kartellproblem. Berlin 1929.
- Hirsch, J.; Wandlungen im Aufbau der deutschen Industrie. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, Bd. 1 2. Aufl. Berlin 1929.
- Lage, H.; Vereinheitlichung industrieller Produktion. Jena 1922.
- Lampe, A.; Notstandsarbeiten oder Lohnabbau? Jena 1927.
- Lederer E.; 1. Aufriß der ökonomischen Theorie. 3. Aufl. Tübingen 1931.
2. Technischer Fortschritt und Arbeitslosigkeit. Tüb. 1931.
3. Wege aus der Krise. Vortrag. 2. Aufl. Tübingen 1931.
- Lexis W.; Artikel „Maschinenwesen“, HWB 3. Aufl.
- Liefmann, R.; 1. Kartelle und Trusts und die Weiterbildung der volkswirtschaftlichen Organisation. 4. Aufl. Stuttgart 1920.
2. Artikel „Kartelle“ im HWB, 4. Aufl. 1924, 5. Band.
- Männstädt, H.; Das Gesetz des abnehmenden Ertrages in der Landwirtschaft und das des zunehmenden Ertrages im Gewerbe. Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Neue Folge, 4. Jahrg. Das Kapital (Bd. 1). Berlin 1932.
- Marx, K.; Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne. 3. Aufl. Berlin 1928.
- Massar, K.; 1. Lohnpolitik und Wirtschaftstheorie. Tübingen 1932.

- Mayer, H.; Artikel „Preis“ (Monopolpreis), HWB, 4. Aufl. Bd. 6.
- Oswald, H.; Falsche Rechnungen. Eine kritische Auseinandersetzung mit der Oppenheimer'schen Theorie. Leipzig 1919.
- Oppenheimer, F.; 1 Theorie der reinen und politischen Oekonomie. Bd. III des Systems der Soziologie (2. Halbbd.). Jena 1924.
 2. Die soziale Frage und der Sozialismus. Eine kritische Auseinandersetzung mit der marxist. Theorie. Jena 1925.
 3. Das Bevölkerungsgesetz des Th. R. Malthus und der neueren Nationalökonomie. Berlin 1901.
 4. Weder Kapitalismus noch Kommunismus. Jena 1932.
 5. Falsche Rechnungen? Eine antikritische Auseandersetzung mit H. Oswald. Frankfurt 1920.
- Pesch, H.; Lehrbuch der Nationalökonomie, Bd. 4, Lehre von der Produktion. Freiburg 1922.
- Pohle, L.; Artikel „Kapitalismus“ im HWB, 4. Aufl. 1924.
- Ritschl, H.; Gemeinwirtschaft und kapitalistische Marktwirtschaft.
- Saitzew, M.; Steinkohlenpreise und Dampfkraftkosten. München und Leipzig 1914. 143. Bd. der Schriften d. V. f. S.
- Silbe, C.; Die Ertragsgestaltung in der Industrie und ihre Bedeutung für Wirtschaft und Bevölkerung. Karlsruhe 1926.
- Sombart, W.; 1. Der moderne Kapitalismus; insbes. Bd. III. München und Leipzig 1927.
 2. Prinzipielle Eigenart des modernen Kapitalismus. GdS IV. Abt. Bd. 1.
 3. Die Ordnung des Wirtschaftslebens. 2. Aufl. Berlin 1927.
 4. Die Zukunft des Kapitalismus. Vortrag. Berlin 1932.
 5. Deutscher Sozialismus. Berlin 1934.
- Schmalenbach, E.; Die Betriebswirtschaftslehre an der Schwelle der neuen Wirtschaftsverfassung. In: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 22. Jahrg. Leipzig 1928, Heft 6.
- Schmoller, G. v.; Die Entwicklung der Technik in ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung (Buch I seines Grundriß).
- Schulz-Mehrin; Formen des Zusammenschlusses von Unternehmungen. In: Technik und Wirtschaft, Monatsschrift des V. D. L., 14. Jahrg. 1921, Heft 3.
- Schumpeter, J.; 1. Der Unternehmer in der Volkswirtschaft von heute. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, 2. Aufl. Bd. I. Berlin 1929.
 2. Sozialistische Möglichkeiten von heute. Arch. für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 48. Bd. 1920/21.
- Tafel, P.; Die nordamerikanischen Trusts und ihre Wirkungen auf den Fortschritt der Technik. Stuttgart 1912.
- Tschiersky, S.; Kartellpolitik. Eine analytische Untersuchung. Berl. 1930.
- Ungern-Sternberg, R. v.; Die Planung als Ordnungsprinzip der deutschen Industriewirtschaft. Stuttgart 1932.
- Vogelstein, Th.; 1. Die Expansion der industriellen Einheiten. GdS IV. Abt. Tübingen 1914.
 2. Das Ertragsgesetz der Industrie. Arch. für Sozialw. und Sozialpolitik, 34. Bd. 1912.
 3. Probleme der Monopolpolitik. Berlin 1928.
- Voigt, A.; Technische Oekonomik. In: Wirtschaft und Recht der Gegenwart, Bd. 2. Tübingen 1912.
- Waffenschmidt, W. G.; Technik und Wirtschaft. Bd. 18 der Grundrisse zum Studium der Nationalökonomie. Jena 1930.
- Weber, Ad.; 1. Allgemeine Volkswirtschaftslehre. 3. Aufl. München und Leipzig 1928.
 2. Wirtschaftspolitik. In: Agrar-Handwerks- und Industrielpolitik. München und Leipzig 1932.
 3. Sozialpolitik. Reden u. Aufsätze. München u. Leipz. 1931.
 4. Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit. 3. u. 4. Aufl. Tübingen 1921.
 5. Ende des Kapitalismus? 3. Aufl. München 1930.
 6. Was jeder von der Weltwirtschaft wissen muß. Mchn. 32.
- Weiß, F. X.; Artikel „Monopol“ im HWB, 4. Aufl. Bd. 6.
- Wernicke, J.; Der Kampf um den wirtschaftlichen Fortschritt. Jena 1910.
- Weyermann, M.; Die ökonomische Eigenart der modernen gewerblichen Technik. GdS. Bd. 6.

- Wolf, J.: 1. Nationalökonomie als exakte Wissenschaft. Leipzig 1908.
 2. Sozialismus und kapitalistische Gesellschaftsordnung. Zürich 1892.
 3. Volkswirtschaft der Gegenwart u. Zukunft. Leipzig 1912.
 4. Ein neuer Gegner des Malthus. In: Zeitschrift für Sozialwissenschaft, 4. Jahrg. 1901.
 5. Soziale und nationale Seite des Bevölkerungsproblems. In: Zeitschrift für Sozialw. 4. Jahrg., Neue Folge.
 6. Nahrungsspielraum und Menschenzahl. Vortrag 1917.
- Wolfers, A.: Die Kollektivorganismen im kapitalistischen Wirtschaftssystem. In: Arbeitgeber, 1932.
- Zoepfl, G.: Nationalökonomie der technischen Betriebskraft. Jena 03.
- Zwiedineck-Südenhorst, O. v.: 1. Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Berlin 1932.
 2. Beiträge zur Erklärung der strukturellen Arbeitslosigkeit. In: Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, 2. Jahrg. 1927, Ergänzungsheft 1.
 3. Kritische Beiträge zur Grundrentenlehre. In: Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften. Tübingen 1911.
 4. Macht oder ökonomisches Gesetz? Vortrag. Münch. 1925.
 5. Zur Eigentums- und Produktionsverfassung. In: Die Wirtschaftswissenschaft nach dem Kriege. Festgabe Lujo Brentano zum 80. Geburtstag. 2. Bd. München u. Leipzig 1925.

